Nº 280 / MAYO 2008

EKA

LA REVISTA EMPRESARIAL

www.ekaenlinea.com

Ranking de tecnología P. 15

Especial de Expoempleo P. 18

Repunte en ventas de Jaguar en Panamá P. 13

A la manera de Google P. 20

6500

razones para motivar

Del lado de la oferta laboral, Hewlett Packard Costa Rica, es visto como empleador de preferencia, así quedo confirmado en Expoempleo 2008. María Luisa González, Gerente de Recursos Humanos, cuenta que la clave está en que los 6500 colaboradores vivan y trabajen motivados P. 21

$7 ejemplar

ISSN 1021-9781

Porte Pagado
Port Payé
Permiso Nº 130

CORREOS DE COSTA RICA

REAL
INTERCONTINENTAL®
COSTA RICA

INNOVACIÓN

CON LO MEJOR DE LO MEJOR CERCA DE USTED...

Real InterContinental Costa Rica está estratégicamente ubicado en la elegante zona residencial y comercial de Escazú, el área más pujante de la ciudad, a tan solo unos pasos de importantes centros empresariales y el moderno centro comercial Multiplaza; asimismo, nuestro hotel le ofrece lo mejor de lo mejor para refrescarse como se lo merece y disfrutar de 5 ambientes diferentes en un solo lugar, para que experimente su mejor descanso cerca de usted, ya sea por negocios o placer.

Do you live an InterContinental life?

Frente a Multiplaza Mall • Tel. (506) 2208-2100 • inter.sjo@realhotelsandresorts.com

Asegure la continuidad de su negocio con la mejor solución integral

Algo más que Data Centers...

Novedosos sistemas de soluciones completas para Data Centers, así como plantas eléctricas de alta calidad, aseguran el flujo continuo de información de su empresa o negocio.

Desde 1975, Grupo Electrotécnica se ha constituido como la empresa número uno del mercado costarricense, en el diseño y asesoría en proyectos de "Data Centers", así como en el suministro de productos y servicios para la protección de sistemas críticos.
La empresa se ha posicionado en el mercado como el líder en soluciones tecnológicas integrales, asesoría profesional y soporte técnico rápido, eficiente y confiable para sus clientes, ofreciendo una amplia variedad de productos:

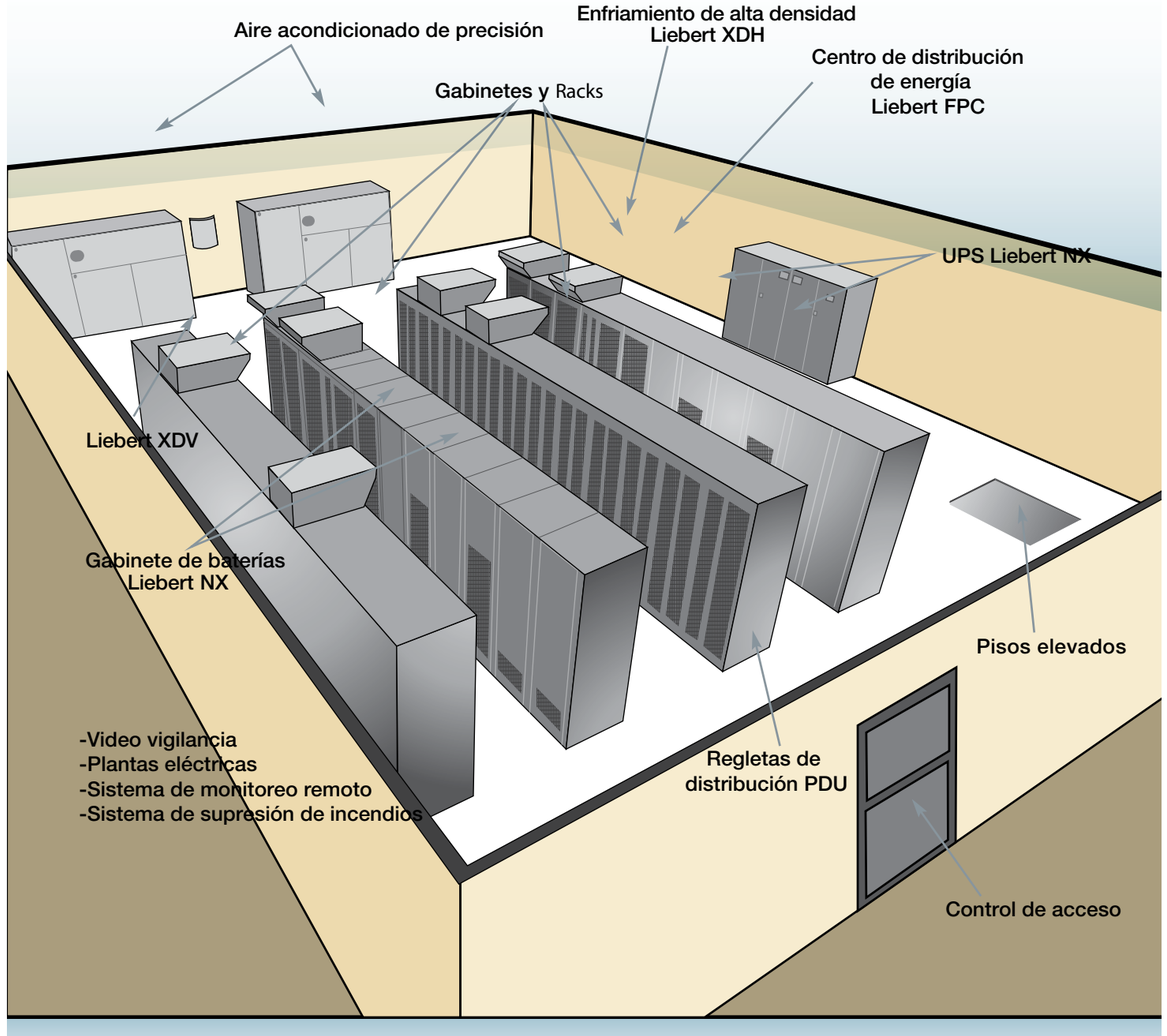
- Sistemas de Potencia Ininterrumpida U.P.S.
- Aires Acondicionados de Precisión.
- Plantas Eléctricas.
- Supresores de transientes.
- Gabinetes/racks para servidores.
- Pisos elevados.
- Sistemas de monitoreo y otros.

En aras del servicio al cliente y las mejoras de calidad, la empresa cuenta con una novedosa estructura de subsidiarias que ofrecen soluciones completas.
-Electrotécnica representa exclusivamente en el país a Emerson Liebert, líder mundial en sistemas de protección eléctrica y acondicionamiento ambiental para "Data Centers".
-IT Ingenieros Asesores. Está integrado por un grupo de ingenieros de amplia experiencia, que brindan una consultoría especializada con la finalidad de: evaluar, identificar y diagnosticar las necesidades de protección de los sistemas críticos. Además, ofrece asesoría en el diseño, dirección, desarrollo e implementación de soluciones integrales para Centros de Datos.
-Soporte Crítico. Cuenta con el personal más capacitado en el país para brindar servicios de instalación, mantenimiento y reparación de todos los equipos de soporte, protección y acondicionamiento para procesos críticos y "Data Centers". Sus especialistas certificados proveen servicios técnicos y de mantenimiento de forma permanente, en cualquier parte del país, a fin de garantizar la continuidad de su negocio.
Aunado a esto, la empresa provee soluciones integrales de alta tecnología a una importante cartera de clientes de diversos sectores tales como el financiero, hotelero, de servicios, público, industrial, educativo, ,hospitalario, telecomunicaciones, zonas francas, contratistas electromecánicos y "call centers" entre otros.
La combinación de todos estos recursos permite a Grupo Electrotécnica mantener su premisa y razón de ser, la cual es, sobrepasar las expectativas de los clientes por medio de soluciones tecnológicas integrales, consolidando su apoyo y liderazgo en el mercado, a través de un personal altamente calificado, de gran experiencia y con una clara vocación de servicio.

"Nuestro negocio no solamente es vender equipos para Centros de Datos, sino también garantizar la continuidad de los negocios de nuestros clientes". Giovanni Longhi Gerente de Operaciones Grupo Electrotécnica.

Grupo Electrotécnica

Los expertos en Data Centers



Liebert®

Electrotécnica | Soporte Crítico | IT Ingenieros Asesores

EMERSON

tel.: (506) 2233-1122 fax:(506) 2223-7055

18 Especial de Expoempleo

¡Fiesta del empleo!
La puesta en marcha del encuentro nacional entre empleadores y talentos, marcó el dinamismo del mercado laboral, que enfatiza cada vez más su búsqueda en profesionales de carreras técnicas.

20 A la manera de Google
Con acciones en Nasdaq cotizadas en más de $532, y un valor de mercado bursátil de alrededor de $126,104 millones, Google, el gigante tecnológico, da a conocer uno de sus secretos para el éxito en el desarrollo de software.

21 Empleador de preferencia. Médula del negocio
Hewlett Packard Costa Rica tiene hoy casi los 6500 empleados y contratará 2000 más para finales del 2009.

22 Empresas expositoras en Expoempleo
Conozca la respuesta de cada empleador a la consulta ¿cuál es la competencia más fuerte que debe tener una empresa para atraer el mayor talento?

14 Gerencia

¿Cuáles son los 3 beneficios más importantes de la consolidación regional del manejo de viajes corporativos?

34 Ecoanálisis

Preparativos para la flotación del tipo de cambio
¿Quién no ha visto a una hormiga presurosa que junto a su colonia se prepara para enfrentar las lluvias que se avecinan? Así se preparan, poco a poco, los instrumentos que ayudarán a las empresas a administrar el riesgo cambiario.

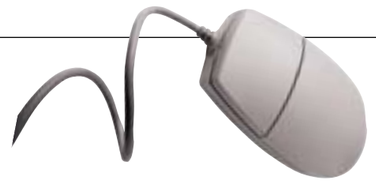
36 Portafolio de inversiones

38 Análisis

De ganas, paradigmas y parálisis
¿Quién no ha estado en una de esas situaciones en que se quiere que suceda algo con tantas esperanzas que se deja que esa situación -consciente o inconscientemente- nuble su sano juicio?

40 Sección Confies

Los desafíos de Filloy, costarricense Presidente de GE
Alejandro Filloy, conferencista del Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas 2008, considera que la diversidad de mercado de la región es reto diario para el gigante GE.



15 Ranking de Tecnología

Los clic de moda

Los programas dirigidos al sector empresarial son un mercado amplio y variado en el país, por eso Eka le muestra la variedad de los productos "estrella" y sus características, que 17 empresas de tecnología en software y hardware ofrecen en el país.

12 En Acción

Miniranking de restaurantes para negocios
Sube 28.5% la venta de Jaguar en Panamá
¡Venda su experiencia!

46 Foro

¿Se logrará posicionar entre las empresas el uso del dominio de segundo nivel .cr con un precio que rebasa el estándar internacional?
La discusión actual se centra en la diferencia de costos entre $7 hasta $100 anuales, pero más allá de esto, lo que realmente les importa a los usuarios son los beneficios que les pueda aportar una página web terminada en .com, .net o en .cr

Gerardo Sánchez Cordero P. 46

www.EKAenlinea.com

EKA es una publicación especializada en economía y negocios que circula entre las empresas de Costa Rica. Utilizada por ejecutivos y empresarios de todos los sectores productivos, EKA es fuente de información útil para la dirección y toma de decisiones, así como de la temática política y económica que concierne al sector empresarial y financiero del país. Encuentre en ekaenlinea.com gran cantidad de artículos e información de consulta.

A, B, C
Adecco 22
Adriana Porras 28
Adrián Saavedra 12
Advance Me 22
Alejandra Robledo 14
Alejandro Filloy 40
Alessandro Conti 32
Alienware 22
Allergan 22
Anabelle Cascante 30
Ana Catalina Salas 31
Ana Judith Solórzano 32
Ana Lucía Castro 22
Andrea Caravaca 26
Ardenya Diseño 46
Ariel Engelsztajn 16
Artinsoft 16
Art in Soft 22
Ary Urrea 28
Audio Video Digital S.A. (Sony) 16
Austin Broyles 20
AutoStar Vehículos S.A. 22
Avantica Technologies 16, 23
avVenta Worldwide 23
Babel Software 16
Bacchus 13
Bac San José / Credomatic 23
Bernaly Gómez 29
Beway 23
Boston Scientific de Costa Rica SRL 23
Bticino 23
Buy Domains 46
Campo Santo La Piedad 12
Capris 24
Carla Chaves 28
Carlos Arguedas 16
Cecilia Caraccioli 25
Centro Cultural Costarricense Norteamericano 24
CFC Internacional Costa Rica 24
CINDE 40
Cinta Azul 24
Claudio López 26
CleverDot.com 46
Colgate Palmolive 40
Comisión Económica para América Latina (CEPAL) 12
Componentes Intel de Costa Rica 16
Continental Airlines 12
Continental Automotive 24
Copa Airlines 12
Cristina Brenes 24
Cristina Rodríguez 27

D, E, F
Damaris Sánchez 30
Darvi Vallejo 29
Dennis 13
Detektor 9
Diego Giraldo Álvarez 16
Diego Rodríguez 22
Dos Pinos 24
ECOANÁLISIS 34
Edgar Oviedo 16
Eka Consultores Internacional 25
El Chicote 13
El Empleo.com 25
El Peruano 13
El Rodeo 13
Emmanuel Meléndez 27
Empleos.net / Grupo Multivex 25
EPA 25
Equifax 25
Ericka Martínez 13
Exactus de Costa Rica 16
Fabricio Soto 23
FEMSA Coca Cola 25
Floribeth López 24
Florida Bebidas 26
Fogo de Brasil 13
Four Seasons Resort 26
Franco Fodor 13
Fujitsu 26

G, H, I
Geanine Péreza 31
GE Money 40
Gente de Talento S.A. 26
Gerardo Sánchez Cordero 46
GetThere Latin America 14
Giovanni Longhi 16
Giovanny Portuguez 16
GlaxoSmithKline 26
Gloriana Zamora 26
Google 20
Grupo Comercial Tectronic S.A. 16
Grupo Difoto Xerox de Costa Rica 16
Grupo Electrotécnica 16
Grupo Progreso 26
Grupo Q 12
Grupo Q Costa Rica 27
Gustavo Quesada 16
Hazel Portuguez 23
Heidy Mayorga 27
Hewlett Packard 21
Hewlett Packard Costa Rica 27
Holcim 27
Hologic Cytic 27
Hospital Clínica Bíblica 46
Hotel Los Sueños Marriot 27
Hotel Real Intercontinental Costa Rica 27
Hotel Suerre 13
HRG Costa Rica y Centroamérica 14
Huberth Hernández 16
Hugo Ulate 25
IBP Pensiones 28
ICT Marketing Services of Costa Rica SRL 28
Industrias de Computación Nacional 16
In Lingua 28
Instacredit 28
Intcomex Costa Rica 16
INTEL 28
Irene Pizarro 29
Ivet Beltrán 26

J, K, L
Jacqueline Hernández 14
Jaguar 13
Jiménez & Tanzi 13
Jorge Chávez 32
Jorge Sequeira 16
Juanita Morales 27
Julieta González 23
Jürgens 13
Kathia Calderón 22
Kattia Chaves 25
Kattia Rodríguez 22
Kevin Henry 30
La Cascada 13
LAFISE Valores 38
La Luna (Manuel Antonio) 13
Michelle Goddard 10
Lidersoft Internacional S.A. 16
Lisa Everitt 28
Lizette Castro 31
Long Horn 13
Lucía Carvajal 28
Luis Carlos Chaves 16
Luis Paolo Solano 24
Luis Roberto Jiménez 13

M, N, Ñ
Maersk Line 28
Manpower Costa Rica S.A. 29
Manuel Quirós Monge 46
Marcelo Solano 29
Marcia Jiménez 26
Marcos Calvo 16
María Luisa González 21, 27
Mariana Borbón 31
Marianela Chaverri 32
Marianela Martínez 30
Maricela Bárcenas 31
Mario Álvarez 30
Mario Solórzano 28
Martha Jiménez 23
Mauricio Galindo 25
Melanie Rodríguez 32
Melvin Garita Mora 38
Microsoft de Costa Rica 16
Mónica Salazar 24
Musmanni 29
Nacy Mena Ugalde 24
Nancy Jiménez 31
Natalia Calderón 26
NIC-Internet Costa Rica 46
Nubia Méndez 23

O, P, Q
Omnex Group 29
Oracle de Centroamérica 16
Orbis Global Solutions 29
Patricia Elizondo 25
Patricia Reynolds 30
Patricia Sánchez 29
Patricia Ugarte 29
Península de Papagayo 29
Policía Municipal de San José 29
Pollo Rey 30
Popular Pensiones S.A. 30
PricewaterhouseCoopers 30
Proyectica 16
Punto de Venta Logosoft 16
Purdy Motor 30
Qualfon 30

R, S, T
Rafael Arturo Porras 16
Rafael Chacón 16
Raquel Rojas 25
Resort Hotel Barceló 30
Reynaldo Boemer 13
Roberto Leitón, CEO 16
Rocío Montero 22
Rodolfo Silva 14
Schneider Electric 31
Scott Schroeder 16
Silvia Beatriz Álvarez 16
Silvia Hernández 32
Sodexho 31
Sofía Valverde Agüero 12
Stream International 31
STT Group S.A 31
Swiss Travel Service S.A. 31
Sykes 31
TACA 12, 32
Tatiana Lizano 23
Tecapro de Costa Rica 16
Thunderbird Resort Fiesta Casino 32
Tico Times 32
Tin-jo 13
Tracker-VSR 9
Triquint 32

U, V, W, X, Y
Unilever 32
Universidad de Costa Rica
Sistema de Estudios de Posgrado 32
Vincent Guglielmetti 16
Viviana Salazar 24
Wal-Mart Centroamérica 14
Yalile Quirós 22
Yamileth Valverde 27

Vehículos robados son localizados por aire y por tierra

VSR de Centroamérica, pertenece a Tracker-VSR Group, grupo empresarial presente en 14 países (Alemania, Austria, Belice, Brasil, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Suiza y Venezuela), ofreciendo soluciones contra robo o hurto y monitoreo de vehículos. En los 14 países, Tracker-VSR Group es representante exclusivo del Sistema LoJack, líder mundial en rastreo y localización de vehículos.

Abarcando cobertura nacional y en toda la región centroamericana, Tracker-VSR Group es líder en el mercado de rastreo, localización y monitoreo de vehículos y posee una red de atención al cliente propia, contando con profesionales preparados y capacitados para atender a sus clientes.

Con más de 6 años en el mercado centroamericano, Detektor, tecnología LoJack, ha logrado ganarse la confianza de la población, donde cada vez son más los autos cuentan con esta tecnología.

Detektor, tecnología LoJack, es la tecnología líder en el mundo en recuperación de vehículos robados. Con más de 3 millones de vehículos protegidos y más de 180,000 recuperados en 39 países, la experiencia, especialización y efectividad de esta tecnología, es sinónimo de respaldo, seriedad y buenos resultados para la tranquilidad de los costarricenses.

La operación de Detektor, tecnología LoJack en Costa Rica, mantiene un margen de efectividad superior al 95%. Nuestos clientes están altamente satisfechos por el equipo de respuesta rápida que entra en acción para localizar con precisión el vehículo.

Detektor cuenta con más de 400 transmisores de alta potencia, sincronizados y controlados remotamente (no funciona por satélite), lo que le permite rastrear y localizar vehículos sin importar el país en que hayan sido robados.

Además del dispositivo, Detektor cuenta con diversas opciones que se dividen en dos grandes segmentos rastreo/localización y monitoreo.

Si usted está interesado, puede comunicarse al teléfono 2231-4580 o visitar la página www.detektor.co.cr.

¡DETEKTOR: CUANDO BUSCA, ENCUENTRA!

Tips de seguridad vehicular:

1. Estacione su vehículo en zonas con iluminación.

2. Cuando maneje verifique los vehículos que circulan detrás suyo para determinar si es objeto de un seguimiento.

3. No utilice siempre la misma ruta.

4. Al llegar a su casa, analice si los carros en la calle le son familiares, aquellos que no ponga atención si dentro hay gente.

5. Nunca deje su portón abierto por más tiempo del necesario.

COMERCIAL
Sara Bado, Asesora Comercial
sara.bado@eka.net
Cel.: (506) 8815-6194
Christian Alfaro
christian.alfaro@eka.net
Cel.: (506) 8326-6585

CONSEJO EDITORIAL
Mary Anne Aden
Pamela Aden
Julio Sergio Ramírez
Luis Mesalles Jorba
Fernando Vargas Cullel
Rolando Gólcher González

PRESIDENTE
Karl Hempel Nanne
karl.hempel@eka.net
DIRECTORA GENERAL
Michelle Goddard
michelle.goddard@eka.net
DIRECTOR EDITORIAL
Hugo Ulate Sandoval
hugo.ulate@eka.net
EDITORA
Keren Pizarro Medina
keren.pizarro@eka.net
DIRECTORA DE ARTE
Nuria Mesalles
nuria.mesalles@eka.net
DIRECTORA EVENTOS
Carolina Martén
SUBDIRECTORA EDITORIAL
Shirley Ugalde Méndez
shirley.ugalde@eka.net

DIAGRAMACIÓN
Liliana Castro Solano
Irania Salazar
FOTOGRAFÍA DE PORTADA
Frank Guevara
SUSCRIPCIONES
Melanie Töbe
melanie.toebe@eka.net
Tel: (506) 2520-0070 Ext. 124
Yariela Duarte Ext. 152
yariela.duarte@eka.net

COLABORADORES
Leticia Vindas
Freya González
Karol Ugalde
Fabiola Urbina

EKA CONSULTORES INTERNACIONAL
Tel: (506) 2520-0070
Apartado 11406-1000
San José, Costa Rica
www.ekaconsultores.com

NOTAS EDITORIALES: Esta publicación no puede ser reproducida en todo ni en parte salvo autorización escrita de sus directores. Portafolio de inversiones, EKA, es una publicación privada, dirigida exclusivamente al destinatario. Los modelos y proyecciones expuestos en Portafolio de Inversiones corresponden exclusivamente a criterios de sus directores. EKA Consultores I. no se hará responsable de errores tipográficos de la fuente. Los lectores deberán evaluar por cuenta y riesgo propio la conveniencia o no del uso de esta información para la toma de decisiones. Las opiniones expuestas en los artículos o comentarios de esta publicación son de exclusiva responsabilidad de sus autores. Portafolio de Inversiones, EKA, es una publicación registrada internacionalmente.

¿Camino a la libre flotación?... pareciera que no

Michelle Goddard, Directora General
michelle.goddard@eka.net

Probablemente, son de las bandas que más han dado que hablar. Me refiero al sistema de bandas cambiarias que sustituyó a las mini devaluaciones. Y aunque algunos quieran ver en ellas, al mismo demonio que vino a imponer nuevos riesgos cambiarios, y otros las cataloguen como la salvación a la espiral inflacionaria en que está inmerso el país, la realidad es otra.

"Los sistemas de bandas cambiarias no son buenos ni malos per se. Son meras herramientas que pueden ser útiles según el uso de su administrador". Con esta frase inició Jorge Ambram su charla en el seminario de Ecoanálisis de Abril.

Las bandas por lo general, son sistemas transitorios hacia otros esquemas cambiarios, que en nuestro caso sería la flotación. Y es este carácter transitorio lo que inquieta a más de uno en el país.

Pero en lugar de especular sobre cuándo hará el BCCR la transición hacia la libre flotación, es mejor analizar ciertas señales y preguntarse si se está haciendo la tarea previa para el cambio y qué puede pasar con las bandas mientras sigan funcionando.

Lo primero que se debe tener en cuenta es que la economía de Estados Unidos está en recesión, así, el PIB per cápita real cayó 0.1% en el último trimestre del 2007.

En Costa Rica el efecto de esto se da vía:

• Disminución en las exportaciones (40% van a Estados Unidos). • Caída en el ingreso de turistas (58% provienen de Estados Unidos). • Reducción en la IED (54% proviene de Estados Unidos).

Si esto tuviera repercusiones importantes, podría desaparecer el exceso de divisas y el tipo de cambio empezaría a fluctuar entre las bandas.

Por el momento, es evidente que el tipo de cambio inicial de 520 no era de equilibrio y aún no estamos allí, ya que el BCCR continúa comprando divisas.

Con respecto a qué sigue después de las bandas, según el FMI aún no se sabe si el tipo de cambio fijo es mejor que el flexible, lo que sí es seguro es que debe haber una transición ordenada hacia la flotación.

Tal como explicó Telmo Vargas durante el mismo seminario, lo primero es contar con políticas macroeconómicas y estructurales sólidas:

• Disciplina fiscal: el gasto público aún es muy inflexible, por lo que no se pueden asumir shocks externos a través de esta variable y esta función la cumple el tipo de cambio. • Sistemas financieros sólidos: esto se refiere a la supervisión, regulación y nivel de competencia. • Política monetaria creíble: Si el BCCR afirma que la inflación será de 9%, que la real no sea de 12%.

En segundo lugar, las instituciones y el mercado también juegan un papel fundamental y se necesita:

• Desarrollar un mercado cambiario profundo y líquido. • Formular políticas de intervención claras y transparentes, coherentes con el nuevo régimen cambiario. • Establecer una ancla nominal apropiada con el nuevo esquema de política monetaria (esquema de metas de inflación). • Fortalecer la regulación prudencial y administración del riesgo cambiario, en el sector público y privado.

Por el momento, y luego de enumerar los puntos anteriores, pareciera que todavía no existen las condiciones necesarias para dar paso a un tipo de cambio flexible. EKA

Nuestra próxima edición

Edición: 281 / Mes: Junio / Cierre comercial: 19 de mayo

Ranking de puestos de bolsa

¿Cuál es el papel que desempeñan estos actores del mercado financiero? Conozca los indicadores principales del funcionamiento de los puestos de bolsa, que le serán de alta utilidad a la hora de considerar una inversión.

Para anunciarse
Sara Bado, Asesora Comercial
sara.bado@eka.net / Cel.: (506) 8815-6194 / Tel.: (506) 2520-0070
Christian Alfaro, Asesor Comercial
christian.alfaro@eka.net / Cel.: (506) 8326-6585 / Tel: (506) 2520-0070

Si usted desea suscribirse GRATIS, puede hacerlo en **www.ekaenlinea.com** ó llamar al (506) 2520-0070 ext. 124.

LECTORES DE EKA

Circulación: 4,000
Suscripciones solicitadas: 2,843
EKA la reciben todos los Gerentes Generales del Ranking empresarial de Las 500 de EKA.
Circula en las instalaciones de:
Costa Rica Country Club
Vip Lounge
Club La Guaria
Indoor Club
Tenis Club
Seminarios Ecoanálisis Romero Fournier
Vea la lista de empresas que recibe EKA en el media kit en www.ekaenlinea.com

Un lugar diferente para sus reuniones corporativas…

MONTAÑA DE FUEGO
HOTEL & SPA

Pase de lo corporativo a lo relajante en una sola mirada... el nuevo salón Heliconia del hotel Montaña de Fuego, reúne las condiciones necesarias para hacer de su reunión corporativa un evento exitoso y diferente.

Con una capacidad de hasta para 50 personas el salón Heliconia posee: entrada independiente, aire acondicionado, tarima baja, podium y a solicitud del cliente equipo multimedia.

Por su estratégica ubicación, con un simple correr de cortinas, el salón permite a los ejecutivos relajar la mente por unos instantes al apreciar las maravillas que ofrece el volcán Arenal, para luego, seguir con sus labores.

Menús especiales que van desde variados servicios de café y bocadillos, hasta lo más selecto de la nueva cocina costarricense y la cocina internacional, han sido escogidos con esmero para complacer los gustos más delicados.

Entre habitaciones estándar, de lujo, Jr. suites y suites, las 66 espaciosas y cómodas habitaciones están rodeadas de un diverso ambiente natural que permite a los ejecutivos disfrutar de las más privilegiadas y espectaculares vistas del Volcán Arenal. Ofreciendo además, todas las facilidades para relajarse, descansar y meditar.

El En-Gadi Spa ofrece 10 salas para tratamientos corporales, faciales y para tratamientos terapéuticos. En ellas, se podrán experimentar las técnicas ideales para relajar, tonificar y desintoxicar el cuerpo, la mente y el espíritu después de un intenso día laboral. Para el deleite de los invitados, el hotel dispone además de una piscina para adultos y niños, un jacuzzi externo y un jacuzzi interno con vistas panorámicas al volcán Arenal.

Para aquellos que desean disfrutar de las bellezas que ofrecen las 45 hectáreas de bosque primario y secundario, Montaña Tours ofrece caminatas y cabalgatas al mirador del Volcán Arenal, al Cañón del Río Arenal o a la Catarata de La Fortuna. El canopy así como el rappel invitan a los ejecutivos más osados que desean experimentar la adrenalina en medio de la naturaleza.

Pensando en la comodidad de los ejecutivos, el Hotel Montaña de Fuego pone al servicio unidades de primera clase para dar transporte privado hasta el hotel desde cualquier punto del país.

Para más información comuníquese a los teléfonos:
Departamento de Mercadeo y Ventas: San José.
Tel.: (506)2524-1000 / 2524-2000, Fax: 2524-0909
mercadeo@montanadefuego.com
Reservaciones: La Fortuna de San Carlos.
Tel.:(506)2479-1220, Fax: 2479-1455
reservaciones@montanadefuego.com
Visite la página web: www.montanafuegohotel.com

- Cócteles de bienvenida.
- Tarifa por persona en ocupación doble / Habitación De Lujo.
- Desayunos buffet o a la carta.
- Un servicio de alimentación por persona: Almuerzo o/ Cena. Incluye opciones en: Entradas / Plato fuerte / Guarniciones / Postre / panecillos 1 bebida natural, café o té..
- Tratamiento de Spa: Una mascarilla de barro por persona.
- Descuentos especiales en Tours: Canopy, Rappel, Cabalgatas y otros.
- Descuentos especiales en Tratamientos y Paquetes de Spa.

Tarifa especial para nacionales y residentes, sujeta a disponibilidad de espacio.
Tarifa válida para los meses de MAYO y JUNIO del 2008.

Tarifa Especial
Temporada Verde
$64.00 I.I.
Persona adicional: $45.00 I.I.
Niños 5-10 años: $35.00 I.I.
Aplican restricciones.

Reservaciones: Tel.: 2479-1220 / Fax: 2479-1455
reservaciones@montanadefuego.com / www.montanafuegohotel.com

Keren Pizarro
keren.pizarro@eka.net

¡Atención exportadores!

Las proyecciones para el crecimiento de las economías de América Latina no son alentadoras para este 2008. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) corrigió su proyección de crecimiento de un 5.7% a un 4.7%, producto de la recesión que atraviesa Estados Unidos.

Aunque expertos hablan de que ésta será una crisis "suave" que el país norteamericano pasará en cuestión de máximo un año y que tendrá poco impacto sobre las economías pequeñas de la región, en el caso costarricense, donde un 38.4% de las exportaciones del 2007 tuvieron como destino ese país, es de esperar para este año una reducción de ese rubro, en el total de exportaciones.

Pero más allá de los números, son las personas, las familias y los empresarios, quienes viven de las actividades de intercambio comercial con la economía norteamericana, los que saldrán perjudicados.

Primero el golpe que recibió este grupo de empresarios con el ajuste de la banda cambiaria que llevó a la disminución de sus ingresos en un 4%. Ahora se enfrentarán a un socio en dificultades que, probablemente, comprará menos, pero que no por eso dejará de ser exigente.

Sin duda este no es el mejor panorama, ¿entonces, qué se puede hacer? Una opción es buscar alternativas en mercados ya explorados. Costa Rica posee tratados comerciales con otras naciones: México, Canadá, República Dominicana, Caricom, Panamá y Chile.

Eso sí, cualquiera que sea el destino elegido, lo importante es lograr ser más competitivos, no con recetas mágicas como era la continua devaluación del colón, sino con esfuerzos que mejoren la productividad de cada actividad. EKA

Revista Eka

Recién acabo de recibir el ejemplar de su revista Eka y en la sección "En Acción" aparece una nota denominada "Aeropuerto sin filas". Dentro de la nota, el último párrafo dice: "El servicio es brindado en Costa Rica sólo por las aerolíneas Copa Airlines y Continental Airlines (…)".

Cabe aclarar que TACA fue de hecho la primera aerolínea en Costa Rica que implementó el servicio de Check in Express o prechequeo a través de la página Web. Adjunto boletín de prensa del lanzamiento del programa de junio del 2006. Cualquier consulta adicional estoy con todo gusto a sus órdenes.

Saludos,
Sofía Valverde Agüero
Coordinadora de Comunicaciones, Taca.

R/ Estimada Sra. Valverde:

Le ofrecemos la disculpa del caso, pues en el momento de la investigación sobre aerolíneas ofrecían ese servicio, no fue posible encontrar dicho sistema en la página web de su representada.

Señores Revista Eka

Anteriormente, en Grupo Q recibía su revista, de hecho las colecciono debido a que siempre han desarrollado temas muy atinados y de gran interés. Deseo seguir recibiendo su revista.

De hecho, me gustaría que desarrollaran una encuesta sobre consultorías externas en RRHH, cuáles son las mejores, y sobre la importancia de las dinámicas grupales, dónde localizar libros, portales, o información con respecto a este tema.

En espera de su respuesta me despido.

Saludos
Adrián Saavedra
Jefe Campo Santo La Piedad.

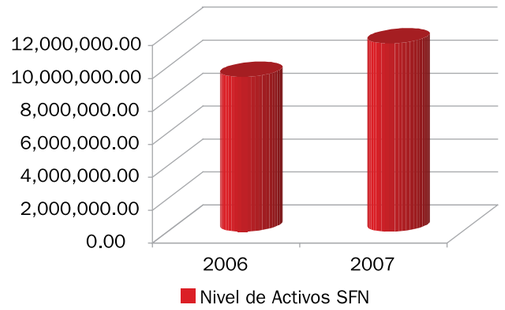
R/ Estimado Sr. Saavedra

Muchas gracias por sus comentarios. Vamos a tomar en cuenta el tema que nos sugiere, pues sabemos que será de mucho interés para los lectores.

Aclaración

En la pasada edición # 279, en el ranking de Grupos y Conglomerados Financieros, el Gráfico llamado Nivel Total de Activos Sistema Financiero Nacional 2006-2007 -en millones de colones- no presentó las cifras completas del eje vertical, por lo tanto, se presenta nuevamente para su correcta información. EKA

Nivel Total de Activos Sistema Financiero Nacional 2006-2007 - millones de colones-



¡Venda su experiencia!

Además de la experiencia, contratar una persona mayor de 40 años ofrece la posibilidad de ganar un empleado más estable. Así lo afirma Ericka Martínez, Especialista en Recursos Humanos.

Para las personas que sobrepasan el tan famoso "de 25 a 35 años", Martínez ofreció una serie de consejos para ayudar en la búsqueda de su trabajo.

1. Agregue experiencia extra laboral. Piense en otras actividades, aún cuando no le hayan pagado, en las que pudo haber obtenido experiencia relacionada con su trabajo e intégrelas a su currículum.

2 Escriba en años en vez de meses y pondere las funciones. Los baches de tiempo sin empleo, son menos aparentes si se usan años en vez de meses y se centran en la experiencia y no en los lapsos de trabajo.

3. Mencione sólo los empleos más importantes o representativos. No tiene que incluir todos los trabajos que haya tenido, los puestos de corta duración que no sean relevantes pueden ser omitidos.

4. Actualícese. Aún cuando esté desempleado, procure mantenerse actualizado en su campo.

5. Establezca empatía si logra la entrevista. Deje de lado las respuestas cortas de "sí" y "no" y trate de que la sesión se convierta en un diálogo.

Ericka Martínez, "aunque no se puede generalizar, las personas adultas suelen tener más sentido de responsabilidad". EKA

Sube un 28,5% la venta de Jaguar en Panamá

Las cifras de ventas de Jaguar en Panamá están por encima del promedio de crecimiento del 24,2% de la región. Estas cifras corresponden al primer trimestre de 2008, comparadas con el mismo período en el 2007. El Jaguar X-Type ha sido el más comercializado en ese país.

"Nuestros coches son destinados a un público de perfil exigente, que busca la satisfacción de conducir con deportividad, pero con alto confort y estilo. La marca trabaja en proyectos que seducirán aún más a sus clientes actuales", señaló Franco Fodor, Director de Jaguar en la Región.

Durante los tres primeros meses fueron comercializados 41 vehículos. "El crecimiento está relacionado con los atractivos de los productos de Jaguar y el interesante momento de la economía latinoamericana y caribeña", afirmó Reynaldo Boemer, Gerente de Marketing de Jaguar.

Jaguar lanzaría en el primer semestre del 2008 el modelo Jaguar XF, que fusiona el estilo y el carácter deportivo, con el refinamiento, el espacio y la sofisticación.

La Oficina Regional de Jaguar para América Latina y el Caribe tiene su sede en Sao Paulo, Brasil, y comprende 7 países (Brasil, Chile, República Dominicana, Costa Rica, El Salvador, Panamá, Guatemala) y las Islas del Caribe. La marca de lujo ofrece a sus clientes los modelos: XK, XJ, S-Type y X-Type, sumados a versiones especiales con edición limitada.

El Jaguar X-Type es el modelo más vendido en la Región Latinoamericana. Aseguró Franco Fodor, Director Regional de Jaguar. EKA

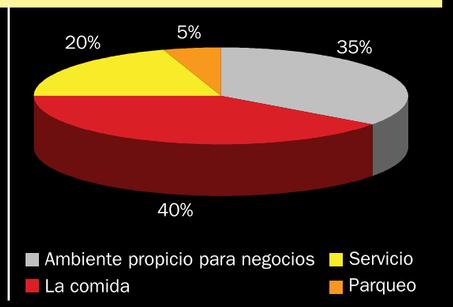
"La privacidad es un elemento primordial al hacer negocios en un restaurante de primera clase, afirmó Luis Roberto Jiménez, Gerente General de Jiménez & Tanzi".

Restaurantes para los negocios...

Que un restaurante brinde un ambiente de confianza, no sólo marca el inicio de una velada romántica. También es lo que en muchas ocasiones, rodea la mesa de un grupo de empresarios que lo visitan en busca de las condiciones aptas para hacer negocios. 20 gerentes de las empresas que conforman el Ranking de las 500 de Eka, del 2007, indicaron cuál es su restaurante preferido para hacer negocios. EKA

Restaurante	Cantidad de menciones
El Chicote	7
Jürgens	3
Bacchus	1
Long Horn	1
Dennis	1
El Peruano	1
El Rodeo	1
Fogo de Brasil	1
Hotel Suerre	1
La Cascada	1
La Luna (Manuel Antonio)	1
Tin-jo	1

Menú efectivo



¿Cuáles son los 3 beneficios más importantes de la consolidación regional del manejo de viajes corporativos?

Alejandra Robledo
Coordinadora Regional de Viajes Corporativos. Wal-Mart Centroamérica

El primer beneficio es el ahorro en el presupuesto que se dedica a los viajes corporativos, lo que se puede lograr por medio de la contratación de una "Travel Management Company" (TMC por sus siglas en inglés), que no es más que una agencia de viajes especializada en viajes corporativos a nivel global, ya que se reducen los costos al trabajar con una sola entidad en vez de que sean varias por país.

Además, se ordena la política de viajes de la compañía, que en ocasiones ni siquiera existe. Entonces cuando se siguen las reglas de esta política, sólo se gasta en los viajes que son aprobados por los canales adecuados, reduciendo el gasto de viajes innecesarios. Como tercer beneficio que recibe una empresa al trabajar con una TMC es poder acceder a herramientas tecnológicas que permiten saber (rastrear) en todo momento dónde se encuentra cada colaborador en su viaje, lo que es de suma importancia en el tema de la seguridad de los mismos.

Rodolfo Silva
Director GetThere Latin America

Las empresas regionales obtienen un considerable ahorro en los costos de los viajes corporativos cuando deciden hacer el manejo de este tema en forma centralizada, pues tienen la capacidad de negociar mejores precios para un número grande de viajes (poder de negociación con proveedores como hoteles, aerolíneas y arrendadoras de autos).

Reciben también el beneficio de la conveniencia de manejar por Internet las características de los viajes, pues en el caso de GetThere, se les da la posibilidad de que cada colaborador, desde Internet, pueda realizar sus reservaciones, siempre que cumpla las características de la política de viajes.

El tercer beneficio es el control que la empresa logra ejercer sobre la ejecución de su política de viajes, la que se traduce en posibilidades y restricciones para los usuarios que solamente pueden hacer sus reservaciones cuando la autoridad indicada así lo ha permitido.

Jacqueline Hernández
Presidenta de HRG Costa Rica y Centroamérica (Rutas Aéreas)

La economía de escala, entendida como el ahorro de las empresas regionales con los programas de las Travel Management Companies (TMC), con la estandarización de procesos, no sólo operativa sino a nivel de las conciliaciones financieras y su impacto en cada una de las áreas de la empresa.

La implementación de una política de viajes que permite a la empresa obtener beneficios en cada país y en cada departamento, pues se realizan solamente los viajes que llevan al cumplimiento de objetivos específicos de la empresa. Los viajes corporativos son el tercer costo manejable de las empresas globales, después de salarios y estructura, por eso en la regionalización del manejo de viajes se encuentra el valor añadido de lograr poder de negociación con los proveedores.

Ranking de tecnología

Los clic de moda

Los programas dirigidos al sector empresarial son un mercado amplio y variado en el país, por eso Eka le muestra la variedad de los productos "estrella" y sus características, que 17 empresas de tecnología en software y hardware ofrecen en el país.

Desde sistemas para la administración del personal hasta, el de contabilidad. Desde la opción antigua mejorada, hasta la nueva versión. Muchas empresas nacionales y extranjeras ofrecen diferentes soluciones tecnológicas para mejorar la labor y el ambiente de las empresas. Aunque cada una brinda un producto y/o servicio en particular, todas apuntan a ofrecer sus mayores avances en tecnología de punta.

El ranking presenta el ordenamiento de las empresas según su nivel de experiencia, es decir, según los años que llevan participando del acelerado mercado de la tecnología, y la variable que aproxima la medición de la experiencia es el año de fundación.

Soluciones digitales

Si el exceso de funciones lo confunden y los diseños complejos dificultan su trabajo, el software RP está diseñado para atender específicamente el área gerencial, y su diseño pretende ser sencillo y de fácil uso. Este programa lo desarrolla la compañía Exactus de Costa Rica e integra cuatro módulos: financiero, comercial, industrial y de recursos humanos.

Si por el contrario su necesidad se encuentra en el área de la banca, Lidersoft Internacional S.A., desarrolla el programa Broker, un conjunto de sistemas de banca patrimonial que se utiliza para la gestión para casas de bolsa, fondos de inversión, tesorerías y entidades de custodia de valores.

En cambio, si su inquietud es el tema de la organización de sus bases de datos, Oracle de Centroamérica ofrece Database, cuyo objetivo principal es la seguridad y confidencialidad de los datos administrados. Por otra parte, si los datos a organizar específicamente pertenecen al área de suministros, Proyectica brinda el SIS-PT, dirigido principalmente al sector público.

Si su empresa pertenece al sector culinario, el sistema Punto de Venta y Visual Restó, de la compañía Logosoft, está hecho específicamente para la administración de bares y restaurantes.

Todos estos sistemas permiten mejorarse sobre la misma versión y las empresas desarrolladoras ofrecen diferentes servicios de soporte.

Para amenizar la labor

Cualquier zona donde exista un grupo de computadoras debe mantenerse fresca y al día, tanto para alargar la vida útil de los equipos, como para evitar un ambiente caluroso para los usuarios. Grupo Comercial Tectronic ofrece el equipo InfraStruXure, de APC, diseñado para atender los problemas de potencia, enfriamiento, monitoreo, administración y servicios para centros de cómputo.

Por otra parte, cuando se habla de tecnología, también se habla de entretenimiento. Intcomex de Costa Rica trae al mercado la última versión de los iPods, mucho más pequeños y con capacidad entre 1G y 8G. Estas empresas también ofrecen el servicio de soporte físico.

En el sector de tecnología, la competencia es fuerte, pero indudablemente esto redunda en beneficio para las empresas que buscan soluciones de vanguardia. El secreto se basa en establecer claramente las necesidades empresariales para canalizar la solución más apropiada, ya sea en hardware o software. EKA

Metodología

Para este ranking, se publicaron únicamente las empresas que accedieron a dar datos para la mayor parte de casillas. El ordenamiento del ranking se hizo por el año de fundación de las empresas, para determinar como un alto valor, su experiencia en el mercado.

La variable correspondiente a escalabilidad, se refiere a si el producto permite aumentar su capacidad o funciones, sin necesidad de adquirir otro nuevo.

Ranking de tecnología

Software

Rank	Nombre de la empresa	Teléfono	Gerente General	Año de fundación	Ingresos brutos 2007	% crecimiento 2007	Clientes corporativos	# clientes	Tipo soporte	Producto estrella	Ventajas	Precio	Capacidad usuarios	Escalabilidad
1	Oracle de Centroamérica	2205-5500 2240-2333	Scott Schroeder, Manager Director de Oracle para Centroamérica	1977	Confidencial	Confidencial	General Motors General Electric Intel	300.000 clientes en el mundo	Soporte las 24 horas, 7 días de la semana con de 6 centros globales y más de 30 centros de soporte local	Oracle Database (1ra base de datos relacional diseñada para grid computing)	Alta disponibilidad, recuperación de desastres, autogestión y gestión de datos no estructurados	Depende de cada cliente	Sin restricciones	Sí
2	Tecapro de Costa Rica	2234-4400	Rafael Chacón	1984	Confidencial	30.38%	Confidencial	Al menos 12 mil en proyectos de IT; 100 clientes en proyectos de CT	Dos centros de atención: uno en Costa Rica y otro en Puerto Rico	Ninguno en particular (Tecnologías de Información, Comunicación y Seguridad)	Brindan educación y soporte	Confidfencial	La requerida	Sí
3	Exactus de Costa Rica	2509-3896	Jorge Sequeira	1987	Confidencial	Confidencial	Payless PriceSmart Batca	600	Remoto (centro de atención al cliente SIAC)	RP (En sus 4 módulos: financiero, comercial, industrial, RRHH)	Es integrado, diseñado para el área gerencial, de fácil uso	Varía (promedio de $1.000-$1.500)	Entre 1 - 20	Sí
4	Proyectica	2507-9000	Huberth Hernández	1987	Confidencial	Confidencial	Banco Popular CCSS ICE	Al menos 20 organizaciones	"En el sitio" y remoto	SIS-PT (Sistema que resuelve tema de suministros)	Adaptación a organizaciones complejas, especialmente sector público	Depende del producto	Depende del producto	Sí
5	Artinsoft	2519-1000	Roberto Leitón, CEO	1993	Confidencial	Confidencial	Banamex Bank of America Vertex	20-25 proyectos	Remoto (Migran aplicaciones del cliente a plataformas más modernas)	*Migrador Visual a "punto net" *JLCA	Aplicaciones + fáciles de mantener + robustas	Depende de la población a migrar	Depende de la población a migrar	Sí
6	Avantica Technologies	2283-9100	Luis Carlos Chaves	1995	Confidencial	Al menos un 40%	Banco Lafise Credomatic Banco Cuscatlán	Al menos 35	No brindan (compañía "Nearshore" desarrolladora de software)	Ninguno en particular (se desarrolla lo que el cliente solicita)	No aplica	Depende de cada cliente	Depende de cada producto	Sí
7	Microsoft de Costa Rica	Agencia 2201-1100	Gustavo Quesada	1996	Confidencial	Confidencial	Confidencial	Confidencial	Call center, mail, consultaría	Windows Vista, Office 2007, SQL 2008, Visual Studio 2008, Windows Server 2008	Optimiza procesos y tecnología. Convierte la TI en un activo estratégico	Varía de acuerdo con el tipo de licenciamiento	Varía de acuerdo con el tipo de licenciamiento	Varia de acuerdo al tipo de licenciamiento
8	Lidersoft Internacional S.A.	2258-4081	Giovanny Portuguez	1998	Confidencial	48% de crecimiento en el ingreso	Grupo Financiero HSBC Banco Nacional de Costa Rica Banco de Costa Rica	Confidencial	Físico y remoto	Broker (sistemas de Banca para gestión en casas de bolsa, fondos de inversión, tesorerías y custodios de valores)	Robusta administración de portafolios. Funcionalidad para expansión competitiva del negocio.	Depende de cada cliente	Sin restricciones	Sí
9	Babel Software	2281-2122	Edgar Oviedo	2002	Al menos $1.000.000	158% (ventas), 172% (personal)	Artinsoft Chiquita Brands DHL	Al menos 25	Físico y remoto	Servicio de outsourcing para el desarrollo de software	Personal de calidad y certificado en tecnologías de punta	Depende del servicio	No aplica	No aplica

Hardware

Rank	Nombre de la empresa	Teléfono	Gerente General	Año de fundación	Ingresos brutos 2007	% crecimiento 2007	Clientes corporativos	# clientes	Tipo soporte	Producto estrella	Ventajas	Precio	Capacidad usuarios	Escalabilidad
1	Grupo Electrotécnica	2233-1122	Giovanni Longhi	1975	35% más con respecto a año anterior	32%	1. Zonas Francas. 2.Sistema Financiero. 3 Industria de servicios.	1415	Asesoría de Data Centers. Venta e Instalación.Servicio las 24 horas.	Data Centers	Integra datos con único proveedor. Respalda información crítica.	Según requerimientos del cliente	Según requerimientos del cliente	Sí
2	Grupo Comercial Tectronic S.A.	2231-5450	Marcos Calvo	1986	Confidencial	25%	Confidencial	Entre 300 y 350	Físico	InfraStruXure de APC	Soluciones estandarizadas y certificadas	Sin límite	Depende del tamaño del equipo	No
3	Industrias de Computación Nacional	2234-2076	Carlos Arguedas	1988	$7.200.000	25%	AvVenta Universidad de C.R., Presidencia de la República	3000 clientes	Físico	Ipod	Dispositivo MP4 de alta calidad	De $250 a $500	No aplica	No
4	Componentes Intel de Costa Rica	2298-6000	Vincent Guglielmetti	1997*	$8.200 millones	45%	Apple Dell HP	Confidencial	No aplica	Procesador Penryn	Ahorra energía es libre de halógeno y plomo	No aplica (el producto se exporta)	No aplica	No
5	Intcomex Costa Rica	2242-7200	Ariel Engelsztajn	2000	Confidencial	Confidencial	Gollo Office Depot	Más de 3,500	Física a distribuidores	iPods, versión nueva + pequeña	Capacidad (entre 1G-8G)	Ej. Nano touch $200	No aplica	No
6	Audio Video Digital S.A. (Sony de Costa Rica)	2201-6133	Diego Giraldo Álvarez	2001*	Confidencial	Confidencial	Gollo Importadora Monge Electrolema Play, Office Depot	Confidencial	Centros de servicio	Televisores LCD BRAVIA Computador portátiles VAIO	TV: tecnología XBR (más brillo y color) Portátil: menor tamaño y peso	Depende del producto	No aplica	No
7	Grupo Difoto Xerox de Costa Rica	2210-1000	Rafael Arturo Porras	2004	Confidencial	Confidencial	Confidencial	Confidencial	Físico	Todos los Xerox	Altos volúmenes de impresión	Depende del producto	No aplica	No
8	Punto de Venta Logosoft	2296-5497	Silvia Beatriz Álvarez	2003*	¢ 63.778.471,00	100%	Pops Grupo Fitsimons Tiendas Urban	Al menos 450 instalaciones	Sistema A.R.P. soporte técnico y telefónico.	Sistema Punto de Venta Visual Restó (para bares y rest.)	Bajo costo y alta calidad, con escalabilidad.	Límite dado por capacidad del hardware.	Entre 20-25	Sí

¡Fiesta del empleo!

expoempleo

Enlace entre empresas y talentos

La puesta en marcha del encuentro nacional entre empleadores y talentos, marcó el dinamismo del mercado laboral, que enfatiza cada vez más su búsqueda de profesionales de carreras técnicas.

Las empresas se inclinaron en la búsqueda de talentos que pudieran trabajar en equipo, que dominaran un segundo idioma, que tuvieran iniciativa, capacidad y la habilidad de poder integrarse con rapidez a la organización, así como manejar un perfil de alto desempeño. Los más de 6000 talentos que acudieron en esta edición a Expoempleo, se encontraron con una alta demanda laboral por parte de las empresas expositoras, que al final, completaron las metas de llenar sus bases para futuras plazas y contratación inmediata.

Carreras técnicas

Igualmente, en las charlas técnicas dictadas por expertos en Recursos Humanos quedó latente que las carreras técnicas son las que siguen teniendo una alta demanda por parte de las empresas.

En Expoempleo 2008, se dieron a conocer datos que señalan que el mercado Latinoamericano está cada vez más insertado en el mercado laboral, que a los hispano parlantes se nos ve como gente de talento, pero igualmente se observa algunos faltantes o carencias, como por ejemplo, el dominio sustancial de una segunda lengua.

Las empresas continúan buscando los perfiles más idóneos de acuerdo con los puestos que requieren, pero al no encontrarlos deben, necesariamente, rediseñar sus puestos para adecuarlos a la oferta laboral del momento.

Por ejemplo, una encuesta realizada por la empresa Manpower, en la que sondeó a más de 600 empresas, señaló que el 93% de éstas manifestaron abiertamente su dificultad para encontrar personal de contabilidad y finanzas que fueran bilingües.

Igualmente, según esta empresa, en el 2007 y en un estudio realizado a 37 mil empleadores de 27 países, dieron a conocer su dificultad para cubrir los puestos de: Representantes de Ventas, Oficios Manuales Calificados (mecánicos), Técnicos, Ingenieros, Personal de Contabilidad y Finanzas bilingües.

Expoempleo 2008 dejó en claro para todos los profesionales, la necesidad de mantenerse en constante capacitación, con el fin de ser considerado como un talento valioso por parte de los entes empleadores.

Incluyentes

Algunos estudios importantes señalan que si no hay capacitación, el avance que un talento pudo obtener en su universidad en 4 ó 5 años podría estar perdido.

Las recomendaciones que igualmente se pronunciaron con el fin de que las empresas puedan llenar sus vacantes y no se les dificulte encontrar el personal idóneo, se centran en desarrollar una fuerza laboral más incluyente, que de ser necesario se llenen las plazas con gente de más edad, así como invertir en tecnología para personas con discapacidad, rediseñar los puestos y buscar la ayuda de un socio proveedor de RRHH.

Del lado de los individuos, es indispensable que éstos busquen desarrollar sus habilidades en carreras de ciencias exactas que son las que poseen mayor demanda. Mantener una actitud proactiva, no esperar que los empleadores les desarrollen sus habilidades, buscar y aceptar la capacitación, revisar constantemente sus intereses de carrera e identificar planes de carrera adicionales y alternativos. **EKA**

A la manera de Google

Con acciones en Nasdaq cotizadas por más de $532, y un valor de mercado bursátil de alrededor de $126,104 millones, Google, el gigante tecnológico, da a conocer uno de sus secretos para el éxito en el desarrollo de software.

A las 4:35 de la tarde del sábado, durante la feria de Expoempleo, el joven norteamericano Austin Broyles, Ingeniero de Sistemas de Google, explicó a un auditorio en su mayoría, especializado en temas de informática, cómo es que en su compañía, y en otras empresas de software, se utiliza el concepto denominado "Agile Software Development" (ASD) o "Desarrollo Ágil de Sistemas Informáticos".

El ASD es una metodología de trabajo que consiste en el desarrollo de soluciones informáticas para clientes (normalmente corporativos), quienes solicitan el software a una empresa desarrolladora, la que en un proceso cíclico, que incluye revisiones periódicas del producto, logra cumplir las expectativas del cliente en períodos más cortos.

Todo esto con el objetivo de que la aplicación se implemente exactamente con los requerimientos que el cliente necesita, aún cuando esos requisitos vayan evolucionando durante el proceso de desarrollo, lo que es clave en esta metodología.

Claro está, indicó Broyles, "previo al desarrollo y uso del ASD, está la etapa de análisis en la que se establecen los requisitos básicos y fundamentos para que el sistema sea coherente y funcional para el cliente".

Según Broyles, el desarrollo exitoso de sistemas informáticos con ASD conlleva 5 etapas clave, que son:

1. Escribir el código de prueba.
2. Realizar diseños simples.
3. Revisar constantemente el código fuente.
4. Trabajar a un ritmo sostenible y real.
5. Afinar el proceso.

Encargado de negocios

Broyles mencionó que en el método del ASD, se asigna un experto dedicado no sólo a la obtención de requerimientos por parte del cliente, sino a entender el negocio y la complejidad del proceso que se va a desarrollar. Luego es esta persona la que representa los intereses y necesidades del cliente.

Aplicando este modelo a las empresas, se podrían lograr mejoras en los productos o servicios, si existiera un encargado de negocios que tomara el rol de averiguar qué están esperando los clientes, y así la empresa podría proveer con mayor exactitud, el producto o servicio que el cliente busca.

La razón de por qué usar ASD o cualquier otro modelo de desarrollo de software, es satisfacer las verdaderas necesidades de los clientes, mejorar procesos y aumentar la productividad del negocio. Entonces, lo importante a la hora de aplicar las técnicas del ASD es que se aproveche el amplio conocimiento del cliente, y que quede plasmado en todo el proceso del desarrollo de la solución y en las herramientas propias del sistema.

Calidad versus tiempo

En desarrollo de software, el típico dilema por resolver es qué tan rápido se puede entregar el producto, en forma completa y que sea de calidad.

Quien desarrolla el software es el responsable, luego de la etapa de análisis, de estimar fechas probables para las entregas o avances, pero la flexibilidad en este tema siempre está presente.

Por eso, durante el proceso de ASD, se van priorizando las tareas, según las necesidades y requerimientos que se van presentando. La ventaja con el uso del ASD es que los requerimientos solicitados por el cliente se van implementando periódicamente, y así el tiempo se puede administrar en forma precisa conforme avanza el proyecto.

Eficacia en lo que se hace

El tema del Agile Software Development, aunque no dejó de ser técnico para los asistentes, sí ofreció una visión sobre cómo hacer las cosas en una empresa, con el objetivo de ser eficaz: preocuparse por darle al cliente el espacio necesario para expresar sus preferencias, deseos y expectativas, y más allá de sólo escuchar al cliente, poder cumplir satisfactoriamente con sus exigencias. EKA

Austin Broyles de Google, estuvo en Expoempleo, invitado por Avantica Technologies. Allí reveló las ventajas del uso del "Agile Software Development".

Empleador de preferencia Médula del negocio

Hewlett Packard Costa Rica tiene hoy casi los 6500 empleados y contratará 2000 más en los próximos meses. ¿Cómo lograrlo? Ofreciendo las características que el talento busca para trabajar.

Su Stand en Expoempleo, de unos 12,5 metros cuadrados y más de 100 empleados que voluntariamente colaboraron en los 3 días de feria, permitieron a Hewlett Packard no sólo contratar los 150 nuevos puestos que buscaba, sino ser calificada por los asistentes a la feria, como la "Empresa preferida para trabajar".

María Luisa González, Gerente de Recursos Humanos de la compañía en Costa Rica, comentó las razones por las que Hewlett Packard (HP) ha logrado posicionar su nombre entre los candidatos que buscan empleo.

- ¿Por qué cree que obtuvo el premio como empresa preferida para trabajar en Expoempleo 2008?

- Por la trayectoria de HP en el país, ya que con a penas 5 años, ofrecemos al talento una empresa sólida, que ofrece estabilidad, salarios competitivos y desarrollo de carrera profesional.

- ¿Qué esperaban de Expoempleo y cómo lograron contratar durante la feria?

- La meta era contratar 150 puestos bilingües, incluso buscábamos algunos con idioma portugués y los encontramos. Realizamos una preselección de candidatos en el stand, luego se les pasaba a salones previamente preparados, para las pruebas de conocimiento técnico. Y así los encontramos.

- ¿Cuál es su meta de contratación anual?

- Entre 2008 y 2009 esperamos contratar 2000 nuevos puestos, todos bilingües.

- ¿Qué beneficios ofrecen a los candidatos para que decidan venir a HP?

- Creemos que el componente que nos diferencia es que ofrecemos la posibilidad de desarrollar la carrera profesional, siempre que se cumpla con los requerimientos de trabajo. "Esto es algo que el profesional joven busca en las empresas, pues además de un salario competitivo, es importante lo que el colaborador pueda crecer dentro de la compañía".

"También ofrecemos beneficios como: compensación variable por logro de resultados, horarios flexibles, seguro médico, facilidades de alimentación, días feriados y libres en casos especiales, y un plan de pensión voluntario".

- ¿Cuáles son las ventajas competitivas de HP frente a otras empresas del mismo sector?

- El ambiente de trabajo, de respeto y de igualdad; además, las personas pueden sentirse escuchadas porque hay espacios permanentes para que los empleados hagan aportes, den ideas o sugerencias a la compañía, y esto es una directriz gerencial, pues nuestra gente es medular en el negocio: gente motivada es inteligente e innovadora.

- ¿Cómo miden la productividad de los trabajadores?

- Mediante el cumplimiento de métricas, con estándares establecidos, a los que el trabajador debe enfocarse, siempre con el apoyo de su superior inmediato. Esto porque los resultados le hacen saber al trabajador cómo está progresando en su trabajo, qué tiene que mejorar o corregir y también se le reconocen sus logros.

- ¿Cuál es su fórmula para retener el talento?

- Comunicación abierta, respeto, y oportunidades de desarrollo de carrera, donde se ofrecen programas específicos de capacitación según la unidad de negocio donde se desenvuelve cada colaborador. También se dan las oportunidades, dentro de la misma compañía, de que los trabajadores se pasen a otras unidades de negocio.

- ¿Han recibido algún otro reconocimiento como empleador?

- Sí. En el ranking de Favoritas para trabajar que publicó EKA en marzo de este año, obtuvimos el segundo lugar en la categoría de empresa transnacional. Además, en la primera vez que el Great Place to Work Institute, hizo el ranking para Centroamérica y El Caribe, HP participó junto a 62 empresas y logró ser incluida en Top de las 20 empresas favoritas para trabajar. EKA

"Al finalizar el 2009, HP espera contar con 8500 colaboradores". María Luisa González, Gerente de Recursos Humanos de HP Costa Rica.

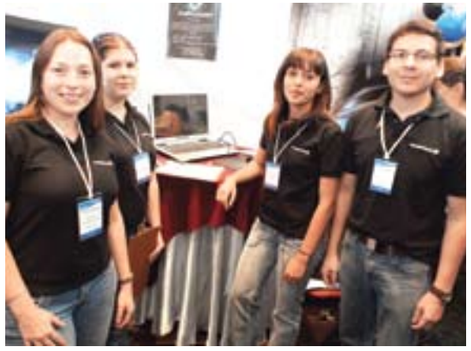
¿Cuál es la competencia más fuerte que debe tener una empresa para atraer el mayor talento?

ADECCO

Contacto: Kattia Rodríguez
Puesto del contacto: Gerente General
Gerente de Recursos Humanos: Pamela Chávez
Teléfono: 2222-2203
Website: www.adecco-do.com
R/ Posibilidad de desarrollarse dentro de la empresa y capacitación.

ADVANCE ME

Contacto: Diego Rodríguez
Puesto del contacto: Gerente de Soporte y Mantenimiento de Aplicaciones
Gerente de Recursos Humanos: Caroline Delgado
Teléfono: 2239-9352
Website: www.advanceme.com
R/ Oportunidad de crecimiento y buen ambiente laboral.



ALIENWARE

Contacto: Rocío Montero
Puesto del contacto: Reclutadora de Personal
Gerente de Recursos Humanos: Marilin Herrera
Teléfono: 2293-9513
Website: www.alienware.com
R/ Clima organizacional agradable.

AVANTICA TECHNOLOGIES

Contacto: Tatiana Lizano
Puesto del contacto: Directora de Recursos Humanos
Teléfono: 2283-9100
Website: www.avantica.net
R/ Crecimiento profesional y capacitación.

AVVENTA WORLDWIDE

Contacto: Fabricio Soto
Puesto del contacto: Recruiting Manager
Gerente de Recursos Humanos: Alejandra León
Teléfono: 2293-2006
Website: www.avventa.com
R/ Imagen corporativa.

BAC SAN JOSÉ / CREDOMATIC

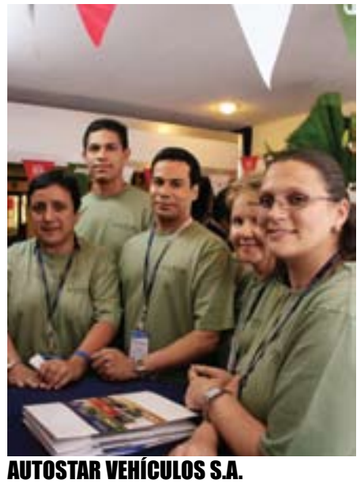
Contacto: Hazel Portuguez
Puesto del contacto: Especialista en Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Marjorie Leiva
Teléfono: 2295-9000
Website: www.bac.net
R/ Transparencia, valores, responsabilidad social corporativa.

ALLERGAN

Contacto: Yalile Quirós
Puesto del contacto: Especialista en Talento Humano
Gerente de Recursos Humanos: Astrid Meneses
Teléfono: 2509-1317
Website: www.allergan.com
R/ Mejores condiciones, beneficios, oportunidades de crecer y salarios competitivos.

ART IN SOFT

Contacto: Kathia Calderón
Puesto del contacto: Encargada de Reclutamiento y Selección
Gerente de Recursos Humanos: Gabriela Lizano
Teléfono: 2519-1000
Website: www.artinsoft.com
R/ Calidad en el trato a nivel humano, además la posibilidad de crecer dentro de la empresa.



AUTOSTAR VEHÍCULOS S.A.

Contacto: Ana Lucía Castro
Puesto del contacto: Gerente de Administración y Recursos Humanos
Teléfono: 2295-0000
Website: www.autostar.co.cr
R/ El ambiente interno a nivel profesional y personal.

BEWAY

Contacto: Nubia Méndez
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2289-4300
Website: www.bewayco.com
R/ Oportunidad de crecer dentro de la empresa.

BOSTON SCIENTIFIC DE COSTA RICA SRL

Contacto: Julieta González
Puesto del contacto: Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Karla Zúñiga
Directora de Recursos Humanos: Ana Cristina Arias
Teléfono: 2509-0800
Website: www.bostonscientific.com
R/ Desarrollo personal y profesional. En nuestro caso, tener la posibilidad de crear la diferencia en la vida de otras personas.

BTICINO

Contacto: Martha Jiménez
Puesto del contacto: Jefe de Personal
Gerente de Recursos Humanos: Ana Eubanks
Teléfono: 2298-5600
Website: www.bticino.co.cr
R/ Crecimiento profesional y personal.

CAPRIS
Contacto: Floribeth López
Puesto del contacto: Directora de Recursos Humanos
Teléfono: 2256-3159
Website: www.capris.co.cr
R/ Desarrollo de carrera.

CENTRO CULTURAL COSTARRICENSE NORTEAMERICANO
Contacto: Viviana Salazar
Puesto del contacto: Coordinadora de Eventos
Gerente de Recursos Humanos: Roberto Biasetti
Teléfono: 2207-7500
Website: www.cccncr.com
R/ Desarrollo profesional, capacitación constante.

CFC INTERNACIONAL COSTA RICA
Contacto: Mónica Salazar
Puesto del contacto: Director de Recursos Humanos
Teléfono: 2507-5000
Website: www.countrywide.com
R/ Paquete de compensación y beneficios, oportunidad de desarrollo en la organización.

EKA CONSULTORES INTERNACIONAL
Contacto: Hugo Ulate
Puesto del contacto: Director Editorial
Teléfono: 2520-0070
Website: www.ekaconsultores.com
R/ Mantener un esquema agresivo de beneficios y tener como objetivo ser líder en su sector.

EL EMPLEO.COM
Contacto: Kattia Chaves
Puesto del contacto: Gerente Comercial
Gerente de Recursos Humanos: Antonieta Chaverri
Teléfono: 2247-4880
Website: www.elempleo.com / www.guiaacademica.com
R/ Valores y ambiente humano.

EMPLEOS.NET / GRUPO MULTIVEX
Contacto: Mauricio Galindo
Puesto del contacto: Gerente de Operaciones
Teléfono: Multivex/ 2290-1001
Empleos.net / 2231-1361
Website: www.empleos.net
www.multivex.com
R/ Flexibilidad de horarios y de puestos.

CINTA AZUL
Contacto: Cristina Brenes
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2437-4000
E-mail:
cintaazul@curriculum.com
R/ Desarrollo profesional y personal.

CONTINENTAL AUTOMOTIVE
Contacto: Luis Paolo Solano
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2209-5995
Website: www.contiautomotive.com
R/ La gente busca una empresa con trayectoria y consistencia en el mercado.

DOS PINOS
Contacto: Nacy Mena Ugalde
Puesto del contacto: Jefe de Reclutamiento
Gerente de Recursos Humanos: Jorge Chacón
Teléfono: 2437-3516
Website: www.dospinos.com
R/ Desarrollo profesional dentro de la organización.

EPA
Contacto: Cecilia Caraccioli
Puesto del contacto: Jefe de Reclutamiento y Selección
Gerente de Recursos Humanos:
Mario Barboza
Teléfono: 2588-1145
Website: www.epaenlinea.com
R/ Es importante entender que la gente es primero, darle valor al personal, es fundamental.

EQUIFAX
Contacto: Patricia Elizondo
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2293-3141
Website: www.equifax.com
R/ Calor humano en el ambiente y estabilidad.

FEMSA COCA COLA
Contacto: Raquel Rojas
Puesto del contacto: Especialista de Planeación de Recursos Humanos para Centroamérica.
Gerente de Recursos Humanos:
Noe Fajardo Escobar (Centroamérica)
Teléfono: 2247-2800
R/ Ofrecer opciones de proyección y de desarrollo profesional.

FLORIDA BEBIDAS

Contacto: Claudio López
Puesto del contacto: Gerente de Relaciones Laborales
Gerente de Recursos Humanos: Scarlett Pietri
Teléfono: 2437-6700
Website: www.florida.co.cr
R/ Mejores salarios, competitivos planes de incentivos de la empresa por resultados.

FOUR SEASONS RESORT

Contacto: Ivet Beltrán
Puesto del contacto: Subdirectora de Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Ana San Román
Teléfono: 2696-0000
E-mail: jobs.costarica@fourseasons.com
R/ Planes de desarrollo y oportunidades.

FUJITSU

Contacto: Gloriana Zamora
Puesto del contacto: Asistente de Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Andrés Bermúdez
Teléfono: 2508-5862
Website: www.fujitsu.com
R/ Buen ambiente laboral, capacitación integral y desarrollo profesional.

GRUPO Q COSTA RICA

Contacto: Yamileth Valverde
Puesto del contacto: Asistente de Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos
Regional: Camila Jiménez
Teléfono: 2256-2121
Website: www.grupoq.com
R/ Posibilidad de crecer.

HEWLETT PACKARD COSTA RICA

Contacto: María Luisa González
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2504-4000
Website: www.hp.com
R/ Un ofrecimiento sincero de desarrollo profesional.

HOLCIM

Contacto: Juanita Morales
Puesto del contacto: Coordinadora de Reclutamiento y Selección
Gerente de Recursos Humanos: René Lagos
Teléfono: 2205-2700
Website: www.holcim.cr
R/ Oportunidad de desarrollo, paquete de beneficios.

GENTE DE TALENTO S.A.

Contacto: Marcia Jiménez
Puesto del contacto: Gerente de Consultoría
Gerente de Recursos Humanos: Marcia Jiménez
Teléfono: 2203-3923
Website: www.gentedetalento.com
R/ Posibilidad de desarrollo, programas de capacitación.

GLAXOSMITHKLINE

Contacto: Andrea Caravaca
Puesto del contacto: Asistente de Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Mainor Chavez
Teléfono: 2206-6000
Website: www.gsk.com
R/ Ambiente laboral y el liderazgo de la empresa en el mercado.

GRUPO PROGRESO

Contacto: Natalia Calderón
Puesto del contacto: Encargada de Comunicación y Motivación
Gerente de Recursos Humanos: Bernal Berrocal (El Lagar) y Francisco Ruiz (Abonos Agro)
Teléfono: 2217-9561
Website: www.cementosprogreso.com
R/ Proyección y ambiente agradable de trabajo.

HOLOGIC CYTIC

Contacto: Cristina Rodríguez
Puesto del contacto: Ejecutiva de Reclutamiento y Selección
Gerente de Recursos Humanos: Melissa Alvarado
Teléfono: 2209-7600
Website: crjobs@hologic.com
R/ Gratificación de trabajar para una empresa con valores humanos.

HOTEL LOS SUEÑOS MARRIOT

Contacto: Heidy Mayorga
Puesto del contacto: Coordinadora de Selección de Personal
Gerente de Recursos Humanos: Xenia Parra
Teléfono: 2630-9127
Website: lscurriculums@marriot.co.cr
R/ Desarrollo de carrera, crecimiento personal y profesional.

HOTEL REAL INTERCONTINENTAL COSTA RICA

Contacto: Emmanuel Meléndez
Puesto del contacto: Gerente de capacitación
Gerente de Recursos Humanos: Gustavo Fallas
Teléfono: 2208-2186
Website: www.realhotelsandresorts.com
R/ Planes de carrera y desarrollo personal.

IBP PENSIONES
Contacto: Mario Solórzano
Puesto del contacto: Supervisor de Ventas
Teléfono: 2284-9600
Website: www.ibppensiones.com
R/ La posibilidad de desarrollarse dentro de la empresa.

ICT MARKETING SERVICES OF COSTA RICA SRL
Contacto: Adriana Porras
Puesto del contacto: Encargada de Reclutamiento y selección
Teléfono: 2209-9200
Website: www.ictgroup.com
R/ Beneficios, oportunidades de crecimiento y salarios competitivos.

IN LINGUA
Contacto: Lisa Everitt
Puesto del contacto: Gerente de Relaciones Públicas
Gerente de Recursos Humanos: Ana Jezzi
Teléfono: 2204-7607
Website: www.inlingua.com
R/ Motivación continua para el equipo humano, así como crecimiento personal y profesional.

MANPOWER COSTA RICA S.A.
Contacto: Irene Pizarro
Puesto del contacto: Consultora Senior
Gerente de Recursos Humanos: Eric Quesada, Director Regional.
Teléfono: 2258-8864
Website: www.manpower.com.mx
R/ Desarrollo del personal.

POLICÍA MUNICIPAL DE SAN JOSÉ
Contacto: Marcelo Solano
Puesto del contacto: Coordinador Administrativo
Gerente de Recursos Humanos: Ana Giselle Ramírez
Teléfono: 2295-6000
Website: www.msj.co.cr
R/ Motivación del personal junto con la estabilidad, en este caso del sector público.

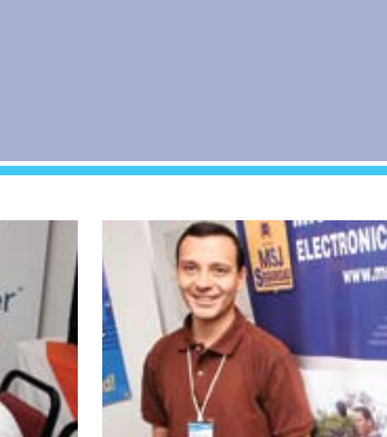
MUSMANNI
Contacto: Bernaly Gómez
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Bernaly Gómez
Teléfono: 2296-5750
Website: www.musmanni.net
R/ Calidad humana y ambiente laboral agradable.

INSTACREDIT
Contacto: Ary Urrea
Puesto del contacto: Asistente de Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Marianela Narváez (Gerente Administrativa)
Teléfono: 2202-0400
E-mail: rechum@instacredit.co.cr
R/ Calidad humana y buen ambiente laboral.

INTEL
Contacto: Lucía Carvajal
Puesto del contacto: Reclutadora
Gerente de Recursos Humanos: Adriana Quevedo
Teléfono: 2298-6000
Website: www.intel.com
R/ Buen Ambiente de trabajo.

MAERSK LINE
Contacto: Carla Chaves
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2208-9100
Website: www.maerskline.com
R/ Beneficios tales como seguro médico, póliza de vida, etc.

OMNEX GROUP
Contacto: Patricia Ugarte
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2239-9179
Website: jobs@omnexgroup.com
R/ Buen ambiente laboral.



ORBIS GLOBAL SOLUTIONS
Contacto: Darvi Vallejo
Puesto del contacto: Client Service Manager
Gerente de Recursos Humanos: Carolina Morales
Teléfono: 2246-3732
Website: www.orbisgs.com
R/ Ambiente de trabajo ecuánime y en equipo, con una política de puertas abiertas.

PENÍNSULA DE PAPAGAYO
Contacto: Patricia Sánchez
Puesto del contacto: Directora Senior Desarrollo Humano
Gerente de Recursos Humanos: Patricia Sánchez
Teléfono: 2201-3242
Website: www.peninsulapapagayo.com
R/ La posibilidad de trabajar en una empresa íntegra, en donde se hace lo que se dice.

POLLO REY
Contacto: Anabelle Cascante
Puesto del contacto: Gerente de Proyecto
Gerente de Recursos Humanos: Sara Molina
Teléfono: 2262-4000
Website: www.pollo-rey.com
R/ Beneficios varios: económicos, desarrollo, capacitación.

POPULAR PENSIONES S.A.
Contacto: Mario Álvarez
Puesto del contacto: Jefe de Comercialización y Ventas
Gerente de Recursos Humanos: Cecilia Oporta
Teléfono: 2261-8920
E-mail: popular_pensiones@bp.fi.cr
R/ Que ofrezca posibilidades de crecimiento personal y profesional.

PRICEWATERHOUSECOOPERS
Contacto: Damaris Sánchez
Puesto del contacto: Directora de Advisory Services
Teléfono: 2224-1555
Website: www.pwc.com
R/ Es un conjunto de condiciones: ambiente laboral agradable, aspectos profesionales y personales.

SCHNEIDER ELECTRIC
Contacto: Maricela Bárcenas
Puesto del contacto: Asistente de Gerente General
Gerente de Recursos Humanos: Marco Ortega
Teléfono: 2210-9426
Website: www.schneider-electric.co.cr
R/ Valor humano, posibilidad de crecimiento y capacitación.

SODEXHO
Contacto: Lizette Castro
Puesto del contacto: Jefe de Mercadeo
Gerente de Recursos Humanos: Yamileth Fernández
Teléfono: 2291-4773
Website: www.sodexho.com
R/ Beneficios, oportunidad profesional de desarrollarse.

STREAM INTERNATIONAL
Contacto: Mariana Borbón
Puesto del contacto: Reclutadora de Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Lisbeth Thomas
Teléfono: 2293-1000
E-mail: sanjosejobs@stream.com
R/ Ambiente laboral agradable.

PURDY MOTOR
Contacto: Patricia Reynolds
Puesto del contacto: Directora de Desarrollo Organizacional
Gerente de Recursos Humanos: Patricia Reynolds
Teléfono: 2519-7850
Website: www.toyotacr.com
R/ Posibilidad de desarrollo y buen clima laboral.

QUALFON
Contacto: Kevin Henry
Puesto del contacto: Encargado de Reclutamiento
Gerente de Recursos Humanos: Roberto Quesada
Teléfono: 2239-3905
Website: www.qualfon.com
R/ Beneficios de todo tipo y estabilidad laboral.

RESORT HOTEL BARCELÓ
Contacto: Marianela Martínez
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2220-2034
Website: www.barcelo.com
R/ Estabilidad laboral y crecimiento profesional.

STT GROUP S.A
Contacto: Nancy Jiménez
Puesto del contacto: Directora de Operaciones
Gerente de Recursos Humanos: Mónica Vargas
Teléfono: 2297-7273
Website: www.grupostt.com
R/ Estabilidad, oportunidad de crecimiento.

SWISS TRAVEL SERVICE S.A.
Contacto: Geanine Péreza
Puesto del contacto: Encargada de Reclutamiento y Selección
Gerente de Recursos Humanos: Karen Salas
Teléfono: 2282-4898
Website: www.swisstravelcr.com
R/ Ambiente laboral agradable y salarios competitivos.

SYKES
Contacto: Ana Catalina Salas
Puesto del contacto: Sourcing Manager
Gerente de Recursos Humanos: Orlando Uriza
Telefono: 800-GO SYKES
Website: www.sykes.com
R/ Posibilidad de crecer dentro de la empresa.

TACA

Contacto: Marianela Chaverri
Puesto del contacto: Coordinadora de Reclutamiento y Selección
Gerente de Recursos Humanos: Ermida Gólcher
Teléfono: 2242-1000
Website: www.empleos.taca.com
R/ Posibilidad de desarrollo y ambiente agradable.

TICO TIMES

Contacto: Silvia Hernández
Puesto del contacto: Ejecutiva de Cuentas
Gerente de Recursos Humanos: Abby Danniels
Teléfono: 2258-1558
E-mail: imorua@ticotimes.net
R/ Ambiente laboral.

THUNDERBIRD RESORT FIESTA CASINO

Contacto: Melanie Rodríguez
Puesto del contacto: Coordinadora de Reclutamiento
Gerente de Recursos Humanos: German Reinitcher
Teléfono: 2232-4586
Website: www.fiesta-costarica.com
R/ Paquete de beneficios y crecimiento profesional.

TRIQUINT

Contacto: Jorge Chávez
Puesto del contacto: Gerente de Recursos Humanos
Teléfono: 2209-8911
Website: www.triquintcr.com
R/ Los valores humanos, paquetes de compensación atractivos

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO

Contacto: Ana Judith Solórzano
Puesto del contacto: Coordinadora Unidad de Comunicación
Teléfono: 2207-4697
Website: www.sep.ucr.ac.cr
R/ Aprovechamos este espacio para quienes desean superarse y poder optar a mejores opciones.

UNILEVER

Contacto: Alessandro Conti
Puesto del contacto: Coordinador de Recursos Humanos
Gerente de Recursos Humanos: Ana María Chacón
Teléfono: 2298-4000
Website: www.unilever.com
R/ Desarrollo profesional y oportunidad de crecer.

con gente
El congreso Internacional de RRHH

5 y 6 de noviembre
Hotel Real Intercontinental

En Congente usted podrá conocer las nuevas tendencias y herramientas tecnológicas utilizadas en la Gestión de Recursos Humanos. El congreso es desarrollado en conferencias, talleres y mesas redondas por reconocidos conferencistas de clase mundial. Además cuenta con un área de exhibición para proveedores del sector permitiéndole introducir nuevos productos, fortalecer relaciones con los clientes, posicionamiento de marca y adquirir nuevas cuentas.

Vea los detalles en www.congente.org

Patrocinadores Premium
Villas del Río
DELTA AIR LINES

Participante
Berlitz

EKA LA REVISTA EMPRESARIAL
Aporta Solutions

Inversión:
Antes del 26 de Agosto ¢ 261,000
Antes del 30 de Setiembre ¢ 285,000

Inscripciones:
Karina Delgado
Tel.: (506) 2520-0070, ext 150
Karina.delgado@eka.net
Johanna Argüello
Tel.: (506) 2520-0070, ext 130
johanna.arguello@eka.net
Astrid Madrigal
Tel.: (506) 2520-0070, ext 140

Servicio al cliente:
Silvia Zúñiga
Tel.: (506) 2520-0070 ext 147
silvia.zuniga@eka.net

Para exhibir:
Zona Oeste: Christian Alfaro
Cel. 8326-6585 • christian.alfaro@eka.net
Zona Este: Sara Bado
Cel. 8815-6194 • sara.bado@eka.net

Preparativos para la flotación del tipo de cambio

¿Quién no ha visto a una hormiga presurosa que junto a su colonia se prepara para enfrentar las lluvias que se avecinan? Así se preparan, poco a poco, los instrumentos que ayudarán a las empresas a administrar el riesgo cambiario.

Para quienes no conocían el significado del término "cobertura cambiaria", el economista Eduardo Prado, del Banco Central, explicó durante el pasado Seminario de Actualización Económica de Ecoanálisis, que se trata de un contrato o mecanismo que se utiliza para contrarrestar el riesgo de la variación del tipo de cambio de una moneda con respecto a otra, donde se garantiza el pago de transacciones a un tipo de cambio acordado en una fecha.

Pero ¿quiénes los podrán transar y cuáles se podrán conseguir en el mercado? Fueron algunas de las preguntas, también contestadas por el economista. Las coberturas serán ofrecidas a los inversionistas o empresarios por medio de las entidades financieras previamente autorizadas por Sugef y Sugeval.

Los tipos de coberturas permitidos por la regulación serán: los contratos a plazo (Forwards), las permutas cambiarias, las permutas de monedas, los contratos a futuro y los contratos de diferencia.

Reglamento en consulta

El Reglamento para operaciones con derivados cambiarios (RODC) del Banco Central, que explica con detalle el tema de las coberturas cambiarias, pasó ya el proceso de consulta al medio y la discusión por parte de las autoridades monetarias. Está pendiente su aprobación y publicación en el diario oficial.

Lo atractivo de esta nueva forma de hacer negocios cambiarios será que las empresas tendrán la oportunidad de administrar concientemente sus tipos de exposición al riesgo cambiario, que son tres:

- Exposición por transacción, cuando se generan cambios en el valor de activos, pasivos o ingresos de los agentes.
- Exposición operativa o económica, que afecta el valor presente de los flujos de efectivo operacionales esperados en el futuro por las empresas.
- Exposición por conversión contable, cuando se afectan los estados financieros al registrar en una moneda diferente los activos, pasivos y patrimonio de la empresa y posteriormente tener que trasladarlos a la moneda local.

El camino por recorrer, para entender con más claridad cómo la utilización de estos instrumentos será clave en la mitigación de pérdidas inesperadas por las variaciones del tipo de cambio, será largo, pero llevadero, en tanto los empresarios den un mayor uso a las alternativas de coberturas, una vez instalado el sistema de tipo de cambio flotante. EKA

Patrocina: IBP PENSIONES

TIPO DE CAMBIO DE REFERENCIA, VENTA, AL ÚLTIMO DÍA DEL MES

	Ene	Feb	Mar	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	462.48	465.83	468.87	472.07	475.19	478.68	481.54	484.84	487.94	490.93	494.29	497.71
2006	500.65	503.17	506.03	508.66	511.3	514.01	516.7	519.34	522.06	519.8	518.7	519.95
2007	521.05	520.97	520.69	520.68	520.76	520.74	520.7	520.7	520.69	521.19	503.12	501.42
2008	499.74	499.29	497.92	497.04								

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

TASA DE VARIACIÓN DEL TIPO DE CAMBIO EN ULTIMOS 12 MESES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	8.22%	8.09%	7.95%	7.83%	7.6%	7.46%	7.31%	7.19%	7.04%	6.59%	5.34%	4.61%
2007	4.16%	3.76%	3.13%	2.60%	2.14%	1.55%	1.0%	0.5%	-0.01%	-0.11%	-3.26%	-3.48%
2008	-4.09%	-4.22%	-4.42%									

Fuente: Banco Central. (Estimación Ecoanálisis)

TASA BASICA PASIVA AL PRIMER DIA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	15.25	15.25	15.25	15.25	15.25	13.5	13.5	13.75	13.75	13.5	13.25	11.25
2007	11.25	10.75	9.25	8.0	7.50	7.25	7.25	7.25	7.25	7.25	7.0	7.0
2008	7	7.25	5.5	5.25	4.25							

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

LIBOR A 6 MESES AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	4.81	4.99	5.14	5.25	5.33	5.59	5.51	5.43	5.37	5.39	5.34	5.37
2007	5.40	5.33	5.33	5.36	5.38	5.38	5.37	5.46	5.14	5.14	4.86	4.82
2008	3.186	2.96	2.63	2.75								

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

EXPORTACIONES FOB EN MILLONES DE EUA DOLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	487.8	531.1	576.8	624.5	610.3	618.1	574.5	591.9	624.3	579.4	629.4	572.8
2006	538.7	634.1	816.1	561.7	767.2	749.2	629.2	720	714	706.6	733.9	637.1
2007	697.4	699.0	857.5	732.1	865.9	818.5	729.4	806.0	750.7	858.9	837.2	716.2
2008	725.8	869.5	845.0									

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / externo)

IMPORTACIONES CIF EN MILLONES DE EUA DÓLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	720.3	695.4	724.5	783.4	821.3	806.5	840.8	895.2	806.9	860.9	942.0	909.3
2006	921.6	813.8	974.4	846.5	1040.4	944.4	969.1	1028.6	966.7	1022.9	1099.6	902.7
2007	1056.8	947.4	997.5	929.5	1081.6	1000.7	1075.3	1140.7	1086.5	1222.6	1314.1	1101.8
2008	1283.2	1245.7	1080.8									

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / externo)

RESERVAS NETAS DEL BANCO CENTRAL CIFRAS EN MILLONES DE EUA DOLARES

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	2350.1	2405.2	2765.7	2740.9	2503.8	2613.6	2588.11	2675.6	2764.6	2882.13	3122.6	3114.5
2007	3164.1	3239.3	3491.6	3559.2	3588.1	3734.1	3839.3	3902.8	3885.9	3830.9	3798.9	4133.6
2008	4397.3	4554.7	4890.6	4916.2								

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / externo)

INDICE MENSUAL DE ACTIVIDAD ECONOMICA (IMAE)* CON INDUSTRIA ELECTRONICA DE ALTA TECNOLOGIA (TENDENCIA CICLO)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2005	186.84	186.85	187.63	189.15	190.42	191.69	193.24	194.33	194.51	194.31	194.48	194.85
2006	201.97	203.68	205.76	207.21	208.8	210.56	212.16	213.54	214.26	214.54	215.08	216.09
2007	218.86	219.81	222.26	224.63	226.61	228.02	229.12	230.41	231.95	230.99	232.08	233.99
2008	232.79	233.73										

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / índices)

UNIDAD DE DESARROLLO, AL ULTIMO DIA DEL MES (EN COLONES COSTARRICENSES)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	468.72	474.28	479.45	484.27	486.07	487.8	493.83	499.52	504.19	508.65	509.37	513.61
2007	518.82	523.68	526.71	529.85	534.44	539.75	543.7	548.12	533.61	555.98	559.23	565.00
2008	573.68	579.50	585.33	588.96								

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

INFLACIÓN DEL MES Y ACUMULADA

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
I-2006	1.17%	0.89%	0.17%	0.43%	1.58%	0.96%	0.93%	0.88%	-0.17%	0.19%	1.02%	1.01%
A-2006	1.17%	2.07%	2.24%	2.68%	4.31%	5.31%	6.28%	7.22%	7.04%	7.24%	8.33%	9.43%
I-2007	0.95%	0.35%	0.73%	0.92%	1.04%	0.57%	0.93%	0.7%	0.63%	0.57%	1.24%	1.67%
A-2007	0.95%	1.31%	2.04%	2.98%	4.06%	4.65%	5.62%	6.36%	7.04%	7.65%	8.98%	10.81%
I-2008	0.73%	1.11%	0.39%									
A-2008	0.73%	1.85%	2.25%									8.5%

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / índices)

Proyección **EKA**

TIPO DE CAMBIO DEL EURO (DÓLARES POR EURO, AL PRIMER DÍA DE CADA MES)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	1.18	1.21	1.2	1.21	1.26	1.27	1.28	1.28	1.28	1.27	1.27	1.32
2007	1.33	1.30	1.32	1.33	1.36	1.34	1.36	1.36	1.36	1.42	1.44	1.46
2008	1.48	1.49	1.51	1.56								

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / información diaria)

PRIME RATE AL ÚLTIMO DÍA DEL MES (%)

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Set	Oct	Nov	Dic
2006	7.25	7.5	7.75	7.75	8	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25
2007	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	8.25	7.75	7.75	7.50	7.25
2008	6.5	6.0	5.25	5.25								

Fuente: Banco Central. http://www.bccr.fi.cr (indicadores económicos / tasas de interés)

De ganas, paradigmas y parálisis

¿Quién no ha estado en una de esas situaciones en que se quiere que suceda algo con tantas esperanzas que se deja que esa situación -consciente o inconscientemente- nuble su sano juicio?

Por Melvin Garita Mora, Economista
Director, Unidad de Trade y Análisis
LAFISE Valores, Puesto de Bolsa

En no pocas de estas ocasiones buscamos en los más pequeños detalles, razones "de peso" para darnos más esperanzas, para justificar -si es el caso- la decisión tomada o la que no tomamos.

Esto podríamos catalogarlo como parte de nuestra naturaleza, como una más de nuestras debilidades, sin embargo, a veces llegan a un nivel tan penoso que incluso caemos en el autoengaño, y después de un tiempo, pretendemos también engañar a aquellos que nos rodean.

Una situación como esta es la que ha venido ocurriendo durante los últimos dos años en nuestro país con relación a la situación cambiaria, ¡y no es para menos!, el paradigma de que el tipo de cambio siempre debería subir, encuentra justificación en un cuarto de siglo de minidevaluaciones.

Solo para recordar, los paradigmas nos permiten aplicar una especie de filtro a ciertos cambios en aquellas situaciones que determinamos "dadas", nos ayudan a separar los cambios "buenos", permanentes, los que constituyen una mejora, los verdaderos; de aquellos que no lo son. Es por esta misma razón que todo paradigma debe someterse a un análisis cuidadoso, si no, cuando ya es hora de que éste se deseche y tome su lugar otro, cabe la posibilidad de entrar en una parálisis -parálisis paradigmática- y simplemente éste se convierte en la única verdad que rige determinado asunto.

En retrospectiva, desde los primeros días en que se adoptó el Sistema Cambiario de Bandas muchos asesores y especialistas han venido diciéndonos que se "acerca el momento en el que el tipo de cambio volverá a subir", pues bien, ya llevan casi dos años diciéndonos lo mismo y aún no se casan de hacerlo.

Cuestión de tiempo

Claro que en la vida todo es cuestión de tiempo, y si continúan con este mismo discurso indefinidamente, llegará el momento en que dicha situación se dará, solo que ya habrá pasado la mitad del tiempo que llevan diciéndonoslo (1 año), o la misma cantidad (casi 2 años) o ¿mucho más tiempo?

En ese tiempo algunas personas continuarán tomando decisiones equivocadas -tal como las han venido tomando- simplemente por seguir escuchando a aquellos que no han superado el "paradigma de la devaluación", aquellos que se niegan a aceptar la apreciación del colón como una causa justa y sobre todo previsible de la interacción de nuestro país con el resto del mundo.

En muchas ocasiones observar lo que algunos países han afrontado nos ayuda a abrir nuestra mente, por ejemplo, República Dominicana en tan solo un año experimentó una apreciación del 50% de su moneda, la cual pasó de 50 pesos dominicanos por dólar a tan solo 27, hoy está alrededor de 34. ¿Se imagina usted que 260 colones valgan un dólar? Sí, es una situación difícil, ¡pero no imposible! Para otra muestra de estas apreciaciones en economías de la región están Brasil o Colombia, que tan solo en los últimos 2 años llevan una apreciación de sus monedas de 30% y 32%, respectivamente. Otros ejemplos como estos son China, India, Europa, Chile, Perú, Singapore, entre algunos otros más.

Una recesión sin precedentes, el aumento desmedido del déficit comercial o la extinción de la inversión extranjera son ahora algunas de las razones que utilizan los que aún defienden la depreciación del colón, claramente estos son factores de riesgo que hay que tener siempre presentes, sin embargo, cabe la pregunta ¿por qué hasta ahora los mencionan? ¿Será que antes señalaban otro camino, el que la parálisis paradigmática no los dejó seguir? EKA

Diversión, aventura, descanso… privacidad, todo esto lo encontrará en el encantador Hotel Amapola; el lugar que reúne los requisitos para que usted disfrute de su evento en medio de una acogedora atmósfera de tranquilidad y privacidad. El Amapola dispone de una nueva, amplia y moderna Sala de Conferencias con capacidad para 120 personas, personal capacitado y moderno equipo audiovisual, capaz de satisfacerle en los más mínimos detalles para que su evento sea todo un éxito.

Ubicado en Playa Jacó, muy cerca de la reserva de Carara y del reconocido parque nacional de Manuel Antonio, el Hotel Amapola es sin duda un oasis de paz en medio de esta alegre ciudad, famosa por sus playas, restaurantes, tiendas, alegres discotecas.

El hotel cuenta con una armoniosa decoración y fresco estilo arquitectónico, rodeado de exuberantes jardines tropicales… habitaciones y suites bellamente decoradas, todas con balcón hacia a los jardines, equipadas con aire acondicionado, minibar, TV por cable, teléfono, caja de seguridad, agua caliente, coffee maker y secadora de pelo.

Su amplia y refrescante área de piscina cuenta con dos jacuzzis, y wet bar para disfrutar de las más exóticas bebidas… acogedores ambientes rodeados de belleza natural le harán disfrutar lo más exquisito de la cocina,: "La Fonte Dell'Amapola", le brinda su especialidad en mariscos con su tanque de langostas y tilapias vivas, donde usted escoge la que desea y se le prepara inmediatamente, frente a su mesa, o bien pizzas preparadas en horno de leña al mejor estilo italiano.

También, el hotel cuenta con áreas recreativas, salón de masajes terapéuticos y tratamientos de belleza, gimnasio, baño sauna y sala de juegos o le brinda la oportunidad de que los huéspedes realicen la aventura que buscan, a través de los fascinantes tours diseñados para admirar la flora y fauna más exótica de nuestro país, viajar por el dosel del bosque, navegar en balsa por fascinantes ríos, cabalgar por la playa, navegar al atardecer en catamarán, disfrutar la emoción de un día de pesca deportiva especialmente en esta zona donde se pueden encontrar gran variedad de peces, como el marlin, pez vela, atún, pez gallo, dorado, jack, wahoo, macarela, cubera y snook, entre muchos otros, pero si lo que busca es subir su nivel de adrenalina lo podrá hacer con el surf: un encuentro único del hombre versus naturaleza en una de las playas más reconocidas por sus quiebres de olas: playa Jacó, en fin… el Amapola le estará esperando para que usted viva una aventura inolvidable. Déjese cautivar por el Amapola, el lugar ideal para sus eventos, la aventura, el descanso y la sana diversión!

Para mayor información comuníquese a la Oficina de Ventas al teléfono 2220-4008 , ó visítelos en: www.hotelamapola.com.
e-mail:corporativo@hotelamapola.com

Costarricense Presidente de GE

Los desafíos de Filloy

Alejandro Filloy, conferencista del Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas 2008, considera que la diversidad de mercado de la región es reto diario para el gigante GE.

La variedad de áreas de negocios que tiene la empresa internacional GE, aunada al diverso mercado de Centroamérica y El Caribe, son los dos retos principales que enfrenta el costarricense Alejandro Filloy como Presidente Ejecutivo Regional de la empresa.

Desde su nombramiento, sus objetivos han sido dirigir la estrategia de crecimiento de GE en la región, fortalecer las relaciones con los consumidores y gobiernos locales, así como asegurarse de la implementación de las iniciativas y políticas de la corporación GE, en la zona.

En sus dos años en ese puesto, se percató que resulta difícil vender en la región, pero principalmente hacia dentro de la misma empresa, pues "aún existe desconocimiento sobre cómo negociar con un bloque tan diverso".

Para enfrentar este reto, Filloy aseguró que la clave está en la comunicación, pues la empresa debe entender que Centroamérica y El Caribe es un mercado versátil y diverso, que ofrece diferentes opciones interesantes.

Antes de ingeniárselas para vender a la región, Filloy admitió que primero tuvo que aprender a manejar las diferentes áreas de GE.

Esta corporación se encuentra en al menos 100 países y trabaja seis negocios diferentes: infraestructura, industrial, entretenimiento, cuidado de la salud, financiamiento comercial y el sector de GE Money. "Para lograr manejar tanta diversidad de negocios tuve que aprender de todas las áreas, pues cuando entiendo la parte técnica puedo manejar la de negocios".

Alejandro Filloy, Presidente Ejecutivo Regional de GE

Crecimiento en la mira

El ascenso en ventas de GE en Centroamérica y El Caribe fue de un 34% el año pasado, porcentaje que espera incrementar o hasta triplicarlo en el 2010. Lo anterior se logró producto de dos estrategias. El crecimiento orgánico, que consistió en identificar nichos de mercado en los que aún no habían incursionado. En el caso de la región, esperan que lo más fuerte sea el sector de energía, aviación y agua.

La otra estrategia ha sido el crecimiento inorgánico, que es vía adquisiciones, es decir, realizar inversiones y alianzas comerciales.

En Costa Rica, se apostó por el área de GE Money, donde a través de una inversión que realizaron con el BAC, se brinda financiamiento al consumidor a través de préstamos y tarjetas.

En la región, también estiman implementar fuertemente el financiamiento comercial con inversión para diferentes sectores comerciales como el de energía, transportes y bienes raíces.

El posicionamiento de GE es uno de los logros claves en la región, pues los gobiernos locales y comerciantes privados la conocen, creen e invierten en ella.

Desarrollar técnicas diferentes y estrategias de liderazgo en ambientes tan grandes y diversos es una de las principales competencias de Filloy. "Tengo que estar pendiente de que se cumplan las leyes en cada país, que se mantenga la integridad de los empleados de toda la región y en general, responder ante cualquier problema que se presente, eso definitivamente le enseña a uno a liderar", indicó.

La experiencia y la preparación académica explican la trayectoria de Alejandro Filloy. Es Graduado en Mercadeo y Economía del Babson Collage de Massachussets, es parte de GE desde hace 6 años, fue director de CINDE durante 9 años, laboró para Colgate Palmolive y ha sido líder en dos lanzamientos de empresas de telecomunicaciones.

Filloy será conferencista del Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas 2008 y desarrollará el tema de "¿Cómo hacer que la innovación rinda sus frutos?" EKA

"Mis objetivos han sido dirigir la estrategia de crecimiento de la empresa en la región. El año anterior se registró un crecimiento en ventas de un 34%".

CONFIES

CONGRESO INTERNACIONAL DE FINANZAS ESTRATÉGICAS

26 y 27 de agosto
Hotel Real Intercontinental

BOLSA NACIONAL DE VALORES
EKA LA REVISTA EMPRESARIAL

CONFIES, el Congreso Internacional de Finanzas Estratégicas, es el centro de encuentro financiero anual de los ejecutivos y directores que lideran empresas de los diferentes sectores económicos en América Latina.

Conferencias CONFIES 2008

-Estrategias para mejorar el manejo de la liquidez y la velocidad de los flujos de caja.

-Experiencias exitosas de capitalización de empresas grandes en Colombia: Caso Ecopetrol.

-Key Performance Indicators en el rendimiento de las empresas.

Vea todas las conferencias en **www.confies.org**

Patrocinador Premium · Patrocinador · Co-Patrocinador · Patrocinador Salón

Para exhibición:
ZONA ESTE: Sara Bado • sara.bado@eka.net
Tels: (506) 8 815-6194 ó 2 520-0070 ext. 134
ZONA OESTE: Christian Alfaro • christian.alfaro@eka.net
Tels: (506) 8 326-6585 ó 2 520-0070 ext. 148

Inscripciones:
Karina Delgado: karina.delgado@eka.net
Tel: (506) 2 520-0070 ext. 150
Johanna Argüello: johanna.arguello@eka.net
Tel: (506) 2 520-0070 ext. 130

www.confies.org

CONMETAS

Congreso de Mercadeo y Ventas

5 y 6 Agosto Hotel Crowne Plaza Corobicí

Conmetas es el Congreso de Mercadeo y Ventas donde los ejecutivos y directores de área pueden encontrar nuevas perspectivas e información que les permitirá alcanzar la excelencia en su trabajo.

- Conferencias y mesas redondas donde participarán reconocidos conferencistas de clase mundial.

-Area de exhibición para proveedores (medio de comunicación, tecnología, centros de capacitación, POP, etc)

w w w . c o n m e t a s . c o m

2008

Congreso Internacional de Mercadeo y Ventas "CONMETAS 2008"

Conferencias CONMETAS 2008:

EJE TEMÁTICO:
Dirección y gestión de ventas

1. Merchandising.
2. Estrategias de ventas y negociación: "la experiencia japonesa" .
3. Implementación de redes sociales como herramientas de mercadeo y ventas.
4. Eficiencia en la gestión gerencial de mercadeo y ventas: un enfoque financiero.
5. Gerencia de ventas por tipo de mercado.
6. Liderazgo y motivación en la supervisión de ventas.
7. Creatividad e innovación en las ventas.

EJE TEMÁTICO:
Promoción y publicidad

1. Marketing Mobile.
2. Marca personal. ¿Cómo proyectar nuestra imagen y personalidad?.
3. Construcción de una imagen y valor de marca para mi empresa.
4. Trade Marketing.
5. Publicidad digital vs publicidad tradicional. ¿Cuál es la ventaja?.
6. Street Marketing.
7. La investigación de mercados globales en el mercadeo.

EJE TEMÁTICO:
Tecnología en mercadeo y ventas:

1. CRM en la administración de clientes.
2. Cómo contribuyen las herramientas tecnológicas para lograr maximizar el rendimiento de nuestras estrategias de clientes?.
3. Business intelligence: El ERP en el mercadeo y las ventas.
4. Aprovechamiento del marketing on line por parte del sector turístico. ¿Cómo mejorar el mercadeo y las ventas a través de los medios tecnológicos actuales?.
5. Coaching Ontológico.
6. Las oportunidades del Web 2.0 en la promoción y publicidad.

EKA
LA REVISTA EMPRESARIAL

PARA MAS INFORMACIÓN:

Contacto: Milagro Obando
Tel: (506)2520-0070 ext.132
email: milagro.obando@eka.net

Para Inscripciones:
Tel: (506)2520-0070 con:

Astrid Madrigal, ext 140
Johanna Argüello, ext 130
Karina Delgado, ext 150

EXPHORE
EXPO-HOTELES Y RESTAURANTES

260 empresas ofreciendo productos y servicios para el sector
24-26 junio 2008 Eventos Pedregal www.exphore.com Apetito
La revista para hoteles y restaurantes

Para exhibir: Guillermo Rodríguez. guillermo.rodriguez@eka.net Tel.: (506) 8997-7651
Servicio al cliente: Milagro Obando milagro.obando@eka.net Tel: 2520-0070 ext. 132

Adquiera su **entrada gratis** registrandose anticipadamente en www.exphore.com

10 aniversario EXPO FERRETERA
su herramienta de negocios...

Más de 3,000 productos nuevos

6,7,8 Junio 2008
Eventos Pedregal

Expoferretera, la exposición más grande de productos ferreteros, cumple 10 años y por motivo de la celebración tendremos sorteos entre los visitantes,

En **expoferretera** tendrá la oportunidad de visitar más de 260 stands con 3000 productos nuevos, un mayor número de proveedores y empresas nacionales e internacionales.

Horario:
- **Viernes 6 y sábado 7 junio de 11:00 a.m a 8:00 p.m**
- **Domingo 8 junio de 11:00 a.m a 6:00 pm**

PATROCINA
tuercas y tornillos TYT LA REVISTA FERRETERA

Teléfono: (506) 2 520 00 70 Ext. 132 • E-mail: info@expoferretera.com • Regístrese anticipadamente en:
www.expoferretera.com

CLASIFICADOS Guía de Proveedores

EMPRESA	TELEFONO	FAX
AGENCIAS DE PUBLICIDAD		
Corte y Confección de Ideas S. A.	2280-0979	2253-1771
corte y confección de ideas		
AIRES ACONDICIONADOS Y VENTILACION		
CoolSpot / MULTIFRIO ALWAYS COOL	SanJosé: 2226-8071 / Jacó: 2643-5256	
	Solarium: 2668-1140 / Huacas	
ALQUILER DE SALA DE CONFERENCIAS		
Best Western Hotel & Casino Kamuk	2777-0811	2777-0258
AUDITORIAS		
Fisa	2290-8948	2296-0617
Deloitte & Touche	2253-2466	2246-5100
AUTOS		
Agencia Datsun	2290-0505	2231-7083
Autos Automotriz	2257-8000	2257-6952
Autos Honda-Faco	2257-6911	2233-0038
Autos Renault	2290-1209	2232-6791
Purdy Motor	2287-4100	2255-0947
Suzuki-Vetrasa	2242-7000	2290-2222
Taller Romero Fournier	2290-2626	2520-0175
BANCOS		
BAC San José	2295-9595	2222-8208
Banca Promérica	2519-8000	232-95727
Banco BCT	2212-8000	2222-1793
Banco Central de Costa Rica	2243-3333	2243-4545
Banco Citibank	2201-0800	2201-8311
Banco Cuscatlán	2299-0299	2296-0026
Banco Crédito Agrícola de Cartago	2550-0202	2550-0641
Banco de Costa Rica	2287-9000	2233-1458
Banco Hipotecario de la Vivienda	2253-0233	2224-2953
Banco HSBC	2287-1000	2287-1020
Banco Improsa	2257-0668	2223-7319
Banco Interamericano de Desarrollo	2233-3244	2233-1840
Banco Nacional	2212-2000	2255-3067
Banco Popular	2257-5797	2255-1966
Banco Uno	2291-4001	2291-4949
Scotiabank	2287-8743	2223-6328
BUFETES		
Arias & Muñoz- Costa Rica	2204-7575	2204-7580
BLP Abogados	2205-3939	2205-3940
Facio & Cañas	2256-5555	2255-2510
Lara, López, Matamoros, Rodríguez & Tinoco	2519-7500	2519-7575
Zürcher Odio & Raven	2201-3924	2201-7150
CAPACITACION		
Fundes	2234-6359	2234-6837
Nexo Latino Costa Rica Ltda (info@nexolatino.com)		2228-7491
COMUNICACIONES		
Language Line Services	2293-4201	2293-4206
Racsa	2287-0087	2287-0508
Stream International	2293-1000	2293-0955
Sykes	2293-2333	2293-4724
TTS	2226-7921	2226-8439
CONSULTORES RECURSOS HUMANOS		
Adecco	2256-1169	2222-9749
Aporta Solutions	2291-8831	2296-1972
Career Transitions	2296-5436	2296-5483
Doris Peters & Asoc.	2283-0544	2280-4898
Grupo Meta Consultores	2290-5124	2290-4613
Human Perspectives Int HPI S.A.	2290-3100	2291-3197
KPMG	2204-3168	2204-3131
Manpower	2258-8864	2258-6984
MRI Network	2228-3090	2228-7036
EDITORIALES		
Editorial Edisa	2234-7634	2234-2206
EDUCACION		
INCAE	2437-2340	2433-9045
UCIMED	2296-3944	2231-4368
Ulacit	2257-5767	2222-4542
Universidad Fidélitas	2253-0262	2283-2186
Universidad Hispanoamericana	2241-9090	
Universidad Interamericana	2261-4242	2261-3212
FINANCIERAS		
Financiera Acobo	2295-0300	2295-0303
Financiera Brunca	2253-7282	2253-0132
Financiera Comeca	2256-9944	2256-8440
Financiera Desyfin	2224-8408	2248-1222
Financiera Servimás	2210-8100	2220-0980
Financiera Trisán	2220-2900	2231-2828
FONDOS DE INVERSION		
BCR Fondos de Inversión	2250-8111	2291-2500
BN Sociedad de Fondos de Inversión:	2258-5558	2258-5431
Grupo Sama	2296-7070	2220-1809
Interfin Fondos de Inversión	2210-4000	2210-4560
IDIOMAS		
Centro Cultural Costarricense Norteamericano	2207-7500	2224-1480
Berlitz Centro Mundial de Idiomas	2253-9191	2204-7555
Instituto Latinoamericano d Idiomas	2233-2546	
Instituto Loscher Ebbinghaus	2224-4831	2224-4465
Intensa	2281-1818/	2253-4337
Universal de Idiomas	2257-0441	2223-9917
INDUSTRIA		
British American Tobacco	2208-3838	2208-3810
Bticino	2298-5600	2239-0472
Procter & Gamble	2204-7060	2204-7600
MENSAJERIA		
Grupo Jireh	2224-8345	2280-1973
OFICINA DE MERCADEO EXTERNO		
Grupo Glomo AP S.A.	2225-4606	2280-3029
OPERADORAS DE RIESGO		
BN Valores	2287-4545	:2258-9739
Citivalores	2201-0800	2201-8056
Improsa Valores	2523-1500	2223-7319
Interbolsa	2290-5151	2231-5556
PARQUES Y JARDINES		
Carlos R. Nanne E.	2228-1601	8389-5150
PRODUCTOS DE LIMPIEZA		
Distribuidora Florex Centroamericana	2447-3240	2447-3248
ROTULACION / IMPRESION DIGITAL / ART. PROMOCIONALES		
CL Interactivos (cl_interactivos@yahoo.com)	8841-7054	
JC Rótulos	2271-0400	2271-0398
Promerc lapiceros BIC y Artículos Promocionales	2258-3544	2258-3346
PROMERC / BIC		
SEGURIDAD		
ADT	2257-7374	2257-1234
Celltracker S.A.	2231-4580	2231-6892
Corporación JISA Los Centinelas	2223-9080	2221-3316
Securicor	2257-4138	2233-9095
Seguridad USI	2245-3422	2285-6744
SERVICIOS		
Limpieza y Mantenimiento CSB Costa Rica	2263-3982	

Para aparecer en esta sección contáctenos al 2520-0070 ext.150 con Karina Delgado, email: karina.delgado@eka.net

¿Se logrará posicionar entre las empresas el uso del dominio de segundo nivel .cr con un precio que rebasa el estándar internacional?

La discusión actual se centra en la diferencia de costos entre $7 hasta $100 anuales, pero más allá de esto, lo que realmente les importa a los usuarios son los beneficios que les pueda aportar una página web terminada en .com, .net o en .cr

Gerardo Sánchez Cordero

Manuel Quirós Monge

Luego de que el NIC-Internet Costa Rica colocara, el pasado 3 de marzo, a disposición del público los dominios terminados en .cr, la controversia por el costo no se hizo esperar. En el mercado del Internet se puede encontrar empresas como CleverDot.com que cobran por dominios terminados en .com, .net y .org sólo $7.7 por año, hasta empresas como Buy Domains, que por los mismos dominios, cobran $32 por dos años. He ahí el contraste con los $100 de costo que tiene un dominio .cr.

Facilidad para el cliente

Gerardo Sánchez Cordero, Director Financiero Administrativo del Hospital Clínica Bíblica, señala que tomaron la decisión de utilizar el .com por el tipo de clientes que están atendiendo, su ingreso como proveedores de servicios a mercados internacionales y, principalmente, por la facilidad de utilizar el .com.

"Tenemos registrados 15 dominios, entre esos el .net y el co.cr. Básicamente la utilización del .com viene a ser una razón de facilidad en el uso de la dirección, y en el mercado internacional mucha gente no conoce Costa Rica y un .cr no lo van a asociar fácilmente".

"Todos los dominios que tenemos registrados están por 5 y 10 años, y bueno si la tendencia es manejar un .cr por posición país no lo vamos a excluir ni descartar, además que usualmente podemos redireccionar los diferentes dominios a un solo web".

Mejores plataformas

Para Manuel Quirós Monge, Director de Arte y Web de Ardenya Diseño, empresa especializada en servicios de Internet, una de las desventajas de los dominios .cr, aparte del precio, es la plataforma de configuración de dominio, porque éstas deben tener la mayor cantidad posible de opciones.

En este punto, fundamental y beneficioso para las empresas, la plataforma que ofrece el .cr no es tan completa en comparación con las plataformas utilizadas por otros proveedores.

"Los buscadores no se fijan qué tipo de dominio tiene, lo importante es que la empresa que diseña el sitio (la que lo administra) se encargue de todo lo necesario para facilitar a los buscadores la información necesaria para que el sitio sea fácil de encontrar y que además tenga una buena posición. Para esto existe el SEO (Search Engine Optimizer) que es una serie de estrategias y técnicas para el posicionamiento en los buscadores de un sitio Web, además de pagar por las posiciones más altas, o también lo que se conoce como el "pay per click" que envía miles de visitas al sitio haciendo que suba en el ranking de los buscadores".

Puntos encontrados

Pero una de las ventajas del .cr que ofrece el NIC Internet Costa Rica es el respaldo local, "la mayoría de los hospedajes están en el exterior por lo que en ocasiones se suscriben contratos con estas empresas que a veces ni se conocen.

"Con el NIC, por ser nacional, hay más confianza, pero habría que ver si se genera un valor agregado a mi empresa con el posicionamiento de la imagen país como tal, lo que tal vez justificaría el monto de los $100", expresó Gerardo Sánchez.

Por otra parte, para Manuel Quirós, una de las ventajas con la reciente creación de los dominios .cr es poder cambiar los dominios .co.cr a uno más corto y se abre la posibilidad que si el nombre de la empresa ya está ocupado por un dominio .com, el dominio .cr, a un costo mayor, le permite tener su sitio y además diferenciarlo geográficamente de los demás, así podrían existir varias empresas con el mismo nombre a nivel mundial y cada una tener su sitio web.

Finalizando, Gerardo Sánchez agregó que "es tan heterogéneo el universo, que entre más acceso tenga la gente a mi empresa, mejor". EKA

Con la reciente creación de los dominios .cr se abre la posibilidad que si el nombre de la empresa ya está ocupado por un dominio .com, el dominio .cr le permite tener su sitio.

Best Western
Irazú
Hotel & Casino
★ ★ ★ ★

Su éxito

es nuestra mayor satisfacción

• Excelente Ubicación • Centro de Negocios • Habitaciones Ejecutivas • Internet Inalámbrico
• Transporte Aeropuerto Hotel Aeropuerto • Desayuno Gratis • Gimnasio • Jacuzzi • Spa

Teléfono: (506) 2290-9300 Fax: (506) 2231-6485
bwireservas@grupomarta.com

GRUPO MARTA HOTELS

www.webgotravel.com

El tomar licor es nocivo para la salud

DISTRIBUIDORA Yamuni S.A.
Tel.: 2227-2222 · 2227-2535